

Spannen und Wettbewerb
auf den Absatzwegen
landwirtschaftlicher Erzeugnisse

Dissertation
vorgelegt der
Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Staatswissenschaften (Dr. rer. pol.)

von
Diplom-Volkswirt
Horst Dohm
Mainz-Kastel

1967



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41554812_0078

Spannen und Wettbewerb
auf den Absatzwegen
landwirtschaftlicher Erzeugnisse

Dissertation

vorgelegt der

Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Staatswissenschaften (Dr. rer. pol.)

von

Diplom-Volkswirt

Horst Dohm

Mainz-Kastel



Erster Berichterstatter: Professor Dr. Erich Welter
Zweiter Berichterstatter: Professor Dr. Antonio Montaner
Tag der mündlichen Prüfung: 24. 2. 1967

<u>Inhaltsverzeichnis</u>	<u>Seite</u>
<u>Einführung:</u> a) Begriffe	1
b) Ausgangspunkt und Abgrenzung der Arbeit	2
<u>Erstes Kapitel:</u> Spannen und Wettbewerb	5
1. Die Spannen als Ergebnis der Preisbildung	5
2. Der Einfluß des Wettbewerbs auf die Spannenhöhe	7
a) Die Funktionen des Wettbewerbs	7
aa) Die Lenkungsfunktion	8
ab) Der Leistungsanreiz	9
b) Die Spannen als Frage der Wettbewerbswirksamkeit	9
3. Die Spannenbewegungen	11
a) Die langfristigen Spannenbewegungen	12
aa) Die Entwicklung der Nachfrage nach Handels- und Verarbeitungsfunktionen	13
aaa) Die Bedeutung neuer Funktionen für die Höhe der Spannen	14
aab) Die Bestimmungsgründe der Nachfrage nach Handels- und Verarbeitungsfunktionen	17
ab) Der technische und organisatorische Fort- schritt in der Verarbeitung und Verteilung	26
aba) Der Einfluß des technischen und organi- satorischen Fortschrittes auf die Span- nenhöhe	26
abb) Die Zunahme der Arbeitsproduktivität als Ausdruck für den technischen Fort- schritt	30
ac) Die Bedeutung unterschiedlicher Arbeits- kostenintensität für die Spannenentwicklung	37
ad) Zusammenfassung	39
b) Die kurzfristigen Spannenbewegungen	53
ba) Die Analyse der kurzfristigen Spannenbe- wegungen	54
baa) Der Zusammenhang zwischen prozentualen Erzeugerpreis- und Verbraucherpreis- schwankungen	54
bab) Die Höhe der Verteilungskosten in Ab- hängigkeit von Erzeugerpreisschwankungen	65
bb) Ergebnis	70
4. Wettbewerbspolitische Folgerungen	71

<u>Zweites Kapitel:</u>	Die Wettbewerbswirksamkeit in der Warenverteilung	72
1. Einleitung		72
2. Die allgemeine Konkurrenzsituation im Handel		74
a) Die "traditionalistische Verhaltensweise" der Händler und die Bedeutung der neuen Betriebsformen		74
b) Die Bedeutung der Präferenzen		81
c) Markttransparenz und Wettbewerbsbewußtsein der Verbraucher		84
d) Die Konzentration im Handel - Ihre Auswirkungen auf den Wettbewerb		87
da) Die Konzentration im Handel		87
db) Der Einfluß der Konzentration auf den Wettbewerb		92
dba) Die Auswirkungen der Konzentration auf der Absatzseite des Handels		92
dbb) Die Auswirkungen der Konzentration auf der Beschaffungsseite des Handels		95
3. Spezielle Fragen beim Absatz von Agrarprodukten		99
a) Das ländliche Genossenschaftswesen		100
aa) Die veränderte Stellung der Genossenschaften in der Volkswirtschaft		100
ab) Die Rolle der landwirtschaftlichen Genossenschaften in der Wettbewerbsordnung		105
b) Die vertikale Integration in der Landwirtschaft - Ihre Einwirkungen auf den Wettbewerb		108
ba) Der Begriff der vertikalen Integration		108
bb) Die Antriebskräfte der vertikalen Integration		109
bc) Der Einfluß der vertikalen Integration auf den Wettbewerb		110
bca) Unternehmensintegration		110
bcb) Vertragsintegration		111
4. Zusammenfassung		113

<u>Drittes Kapitel:</u>	Staatliche Eingriffe in die Spannenbildung	116
1.	Staatliche Preisregelungen	118
a)	Die staatliche Preispolitik und ihre Folgen	118
b)	Spannenfixierungen auf dem Trinkmilch- und Zuckermarkt	123
ba)	Preisvorschriften für Trinkmilch	124
bb)	Preisvorschriften für Zucker	129
bc)	Die Trinkmilch- und Zuckerspannen im Gemeinsamen Markt	133
2.	Steuern und Gebühren	134
a)	Der Einfluß der Steuern und Gebühren auf die Spannenbildung	134
b)	Die Steuerprivilegien der landwirtschaftlichen Genossenschaften	139
ba)	Die Körperschaftsteuer	139
bb)	Die Gewerbe- und Vermögensteuer	143
bc)	Beurteilung der genossenschaftlichen Steuerprivilegien	143
c)	Die wettbewerbsverzerrende Gebührenpolitik auf dem Schlachtviehmarkt	155
3.	Schließung der Märkte	160
a)	Die Spannenbildung auf geschlossenen Märkten	160
b)	Geschlossene Märkte in der Milchwirtschaft	162
c)	Einzugs- und Absatzgebiete auf dem Zuckermarkt	166
d)	Einzugs- und Absatzgebiete im gemeinsamen Agrarmarkt der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft	167
<u>Exkurs:</u>	Die Sonderstellung der landwirtschaftlichen Genossenschaften im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen	167a
Schluß		172
Literaturverzeichnis		177

Einführung:

a) Begriffe

In der Fachliteratur begegnet man im Zusammenhang mit der Verarbeitung und der Verteilung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse häufig dem Begriff der "Vermarktung". Hierunter werden alle Verarbeitungs- und Verteilungsprozesse verstanden, die ein landwirtschaftliches Produkt durchläuft, bevor es vom Bauernhof zum Verbraucher gelangt.¹⁾ Entsprechend dem Begriff der "Vermarktung" wird die Differenz zwischen dem Verbraucherpreis und dem Preis, den der Landwirt für sein Erzeugnis erhält, "Vermarktungsspanne" genannt.

Obwohl es sich immer mehr durchzusetzen scheint, die Verarbeitung und die Verteilung zu einem einheitlichen Ganzen, zur "Vermarktung", zusammenzufassen, soll in dieser Arbeit an der bisher üblichen Trennung beider Teilbereiche festgehalten werden. Es zeigt sich nämlich, daß es für die Untersuchung der Spannenfrage zum Teil unerlässlich ist, die Verarbeitung und die Verteilung voneinander zu trennen.²⁾ Aus diesem Grunde werden auch in den folgenden Ausführungen die Verarbeitungsspannen - der Preis für die Verarbeitung und Bearbeitung - und die Verteilungsspannen - der Preis für die Verteilung - voneinander getrennt. Wenn sich eine Unterscheidung erübrigen sollte, was grundsätzlich bei allen theoretischen Ausführungen der Fall sein wird, dann wird lediglich mit dem Begriff der Spanne gearbeitet.

1) Vergleiche vor allem Bethke, S., Die Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Band 37, Hamburg-Berlin 1959, S. 540.

2) Das gilt besonders im Hinblick auf die Entwicklung der Produktivität (siehe S. 31 ff.).

b) Ausgangspunkt und Abgrenzung der Arbeit

An der Entwicklung der Spannen wird im allgemeinen zweierlei bemängelt: Einmal richtet sich die Kritik gegen deren l a n g f r i s t i g e Bewegung, gegen den Spannentrend. Die Kritiker, zum großen Teil Landwirte, behaupten, die Spannen stiegen fortwährend an, der landwirtschaftliche Anteil am Verbraucherpreis werde ständig geringer. Diese Entwicklung müßte gebremst werden, weshalb die Landwirtschaft stärker als bisher in die Verarbeitung und Verteilung eingreifen sollte.

Zum anderen wird erklärt, auf k u r z f r i s t i g e Erzeugerpreisänderungen reagierten die einzelnen Absatzglieder (vornehmlich die Händler) zu langsam und zu wenig. Die Bewegungen der Agrarpreise schlugen nur unvollkommen auf die Verbraucherpreise durch, weshalb die Anpassung der Verbrauchernachfrage an das Angebot der Landwirte gehemmt werde. In diesem Zusammenhang wird häufig auf jene Fälle hingewiesen, in denen die Spannen trotz sinkender Agrarpreise absolut steigen. Beobachtet werden solche inversen Spannenbewegungen beim Absatz von Rind- und Schweinefleisch. Wenn zum Beispiel das Angebot an Schlachtschweinen im Frühjahr saisonal steigt, die Agrarpreise entsprechend zurückgehen, ändern sich die Verkaufspreise in den Metzgereien zunächst nicht. Das bedeutet, daß sich die Spannen absolut vergrößern. Erst mit einiger Verzögerung werden die niedrigeren Erzeugerpreise auch auf

der Verbraucherstufe spürbar. 1)

Wann Kritik an den kurzfristigen Spannenbewegungen zu erwarten ist, läßt sich verhältnismäßig leicht voraussagen. Sie setzt vor allem dann ein, wenn Obst und Gemüse im Überfluß geerntet werden, wenn - allgemein gesprochen - der Markt die landwirtschaftlichen Erzeugnisse nicht mehr aufnehmen kann. Ein anschauliches Beispiel hierfür bietet die berüchtigte "Gemüseschwemme" von 1963. Als infolge günstiger Witterungsbedingungen die Angebote an Kartoffeln, Bohnen und Gurken sprunghaft angestiegen und die Preise auf den Großmärkten (vorwiegend auf denen in der Pfalz) stark zurückgegangen waren, entbrannte plötzlich ein heftiger Streit um die Höhe der Handelsspannen. Die Agrarier warfen dem Handel vor, er habe die Anpassung der Verbrauchernachfrage an das vergrößerte Angebot verhindert, weil die Handelsspannen und damit die Verbraucherpreise nicht genügend gesenkt worden wären. Seine starre Spannenpolitik hätte dazu beigetragen, den Angebotsdruck auf den Erzeugermärkten noch zu erhöhen. Der Handel wehrte sich gegen diese Vorwürfe mit dem Argument, die Spannen könnten nicht beliebig vermindert werden. Sie müßten zumindest

1) Vergleiche dazu im einzelnen Mittendorf, H.-J., Die Handels- und Verarbeitungsspannen im Fleischergewerbe und ihr Einfluß auf die Preisbildung an den Schlachtvielmärkten, in: Agrarwirtschaft, 4. Jahrgang, Hannover 1955, S. 199 und 200; Mittendorf, H.-J., Zur Diskussion über die Handels- und Verarbeitungsspannen für Schweinefleisch, in: Agrarwirtschaft, 7. Jahrgang, Hannover 1958, S. 276; Lüdtke, Ulrich, Preisspannen im Schlachtviehverkehr, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Nr. 39, Hiltrup 1955, S. 29 ; Schmitt, Günther, Die Handels- und Verarbeitungsspannen bei Nahrungsmitteln, Hamburg und Berlin 1959, S. 138 und 139; Bethke, Siegfried, Typische Preis-Spannenrelationen bei der Vermarktung von Gemüse und Schlachtvieh, Stuttgart 1957, S. 163 ff.

die Kosten decken. - Der Spannenkrieg fand schließlich ein Ende, als die "Schwemme" überwunden worden war. Es scheint überhaupt die Regel zu sein, daß die Auseinandersetzungen über die kurzfristigen Spannenbewegungen nur so lange anhalten, wie die Märkte unter Angebotsdruck stehen. Sobald die Angebote knapp und die Agrarpreise entsprechend hoch sind, wird es um die Spannen ziemlich still.

In der vorliegenden Arbeit soll die Spannenkritik zunächst grundsätzlich auf ihre Berechtigung hin überprüft werden. Zu diesem Zweck wird untersucht (1. Kapitel), wovon die langfristigen und kurzfristigen Spannenbewegungen abhängig sind, welche Kräfte die Spannenhöhe beeinflussen: denn solange diese Größen nicht bekannt sind, läßt sich die Kritik, die an den Spannen geübt wird, nicht beurteilen. Um dabei die Abhängigkeit der Spannenhöhe von den einzelnen Einflußfaktoren möglichst deutlich aufzeigen zu können, wird unterstellt, der Wettbewerb würde ausreichend funktionieren. Auf diese Weise kann außerdem nachgewiesen werden, daß sich die Spannen zum Teil zwangsläufig nicht so verändern können, wie es die Kritiker wünschen.

Im Anschluß daran wird überprüft, inwieweit die Annahme vom funktionsfähigen Wettbewerb mit der Wirklichkeit übereinstimmt. Dabei soll versucht werden, einen Überblick über die gegenwärtige Wettbewerbssituation in der Warenverteilung zu geben (2. Kapitel). Weiterhin wird an Hand einiger Beispiele geschildert, wie der Staat die Spannenbildung verfälschen kann (3. Kapitel). Im Schlußabschnitt wird sodann zu der Spannenfrage und zur Spannenkritik noch einmal grundsätzlich Stellung genommen.

Wenn in den folgenden Ausführungen entsprechend dem Thema der Arbeit die Verteilung der Erzeugnisse im Vordergrund stehen soll, so läßt es sich doch nicht vermeiden, des öfteren auch auf die Verarbeitung einzugehen. Das wird vor allem im ersten Kapitel geschehen, wo die Einflußgrößen der Spannbewegung geschildert werden. Auch dann, wenn beide Prozesse nicht exakt voneinander getrennt werden können, wie das zum Beispiel beim Fleischerhandwerk der Fall ist, oder wenn die Verteilung der Agrarerzeugnisse praktisch nicht ohne deren Verarbeitung zu denken ist - zumindest nicht aus der Sicht der Konsumenten (das gilt zum Beispiel für Zuckerrüben - Zucker oder für Rohmilch - Trinkmilch) - wird die Verarbeitung in die Untersuchung einbezogen. Sonst aber wird sich die Darstellung lediglich auf die Verteilung konzentrieren.

Erstes Kapitel - Spannen und Wettbewerb

1. Die Spannen als Ergebnis der Preisbildung

Handels- und Verarbeitungsspannen sind Preise, die den Unternehmungen als Entgelt für ihre Leistungen gezahlt werden. Daraus folgt, daß sich die Höhe der Spannen letztlich auch nur durch die Preisbildung erklären läßt. Die Erkenntnisse der Preistheorie sind für eine Untersuchung der Spannen unentbehrlich. Es wäre unmöglich, das Spannenphänomen hinreichend zu verdeutlichen, wenn man auf die theoretischen Grundlagen der Preistheorie verzichten wollte.

In der betriebswirtschaftlichen Literatur allerdings wird die Spannenfrage überwiegend auf die Kosten bezogen, die bei der Erfüllung der Handels- und Verarbeitungsfunktionen entstehen. B e h r e n s schreibt zum Beispiel: "Das Verteilungsproblem ist ein Kostenproblem."¹⁾ Diese Auffassung ist berechtigt, solange die Spannen vom einzelnen Unternehmer aus gesehen werden. Ein Händler zum Beispiel, der die Spanne zu vermindern sucht, wird sich darauf konzentrieren, die Kosten zu senken. Für ihn ist das "Spannenproblem" in der Tat ein "Kostenproblem". - Eine volkswirtschaftliche Analyse aber ist auf dieser Grundlage nicht möglich; denn Unter-

1) Behrens, Karl-Christian, Senkung der Handelsspanne, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Neue Folge, 1. Jahrgang, Köln und Opladen 1949, S. 369.

suchungen, die sich allein auf die Kosten beschränkten, könnten wichtige gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge nicht aufzeigen. Wie sollte unter anderem der Einfluß des Wettbewerbs auf die Höhe der Spannen erläutert werden? Oder wie ließe sich sonst der volkswirtschaftliche Ausleseprozeß erklären? Diese Fragen lassen sich nur in Verbindung mit der Preisbildung beantworten.¹⁾

Das gleiche gilt für Auseinandersetzungen über die Höhe der Handels- und Verarbeitungsspannen. Die Behauptung, diese Spanne sei "angemessen" und jene sei "überhöht", bleibt solange anfechtbar, wie sie sich lediglich auf einen Kostenbeweis stützt. Trotzdem meinen viele, die Spanne müsse zumindest genau so hoch sein wie die Kosten, der Unternehmer habe einen Anspruch auf Kostenvergütung.²⁾ Aber selbst wenn die Spanne nicht höher als die Kosten sein sollte, könnte

1) Vergleiche hierzu Hoppmann, Erich, Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin und Frankfurt/Main 1959, S. 17 bis 21; Hoppmann, Erich, Wirtschaftliches Wachstum und das "Gesetz steigender Handelsspannen", in: Wirtschaftsdiens, 35. Jahrgang, Hamburg 1955, S. 322 und 323.

2) Die Höhe der Spannen an den Kosten zu überprüfen, scheint auch Seyffert als berechtigt anzuerkennen. Allerdings schränkt er den Kostenbeweis insoweit ein, als er statt einzelner Stückspannen dem Vergleich repräsentative durchschnittliche Betriebsspannen zugrunde legt: "Die einzelne Stückspanne ist ohne Beweiskraft. Ein richtiges Bild der Höhe der Handelsspanne ergibt sich nur aus den Betriebsspannen, und zwar nicht irgendeines Betriebes, sondern aus den Betriebsspannen so vieler Betriebe, daß ihr Durchschnitt als repräsentativ für den Geschäftszweig angesprochen werden kann. Diese durchschnittliche Betriebsspanne ist mit den durchschnittlichen Kosten zu vergleichen. Erst dabei wird sich zeigen, ob die Spannenhöhe angemessen ist oder nicht." (Seyffert, Rudolf, Wirtschaftslehre des Handels, 4. Auflage, Köln und Opladen 1961, S. 559).

sie doch "überhöht" sein; denn die Kosten müssen nicht immer auch so hoch sein, wie sie es tatsächlich sind.¹⁾

2. Der Einfluß des Wettbewerbs auf die Spannenhöhe

Woran können die Spannen aber gemessen werden, wenn ein Vergleich mit den Kosten zu keinem brauchbaren Ergebnis führt? Spannen sind Preise. Wie hoch diese Preise sein werden, hängt zum großen Teil von den Konkurrenzbeziehungen auf den entsprechenden Märkten ab. Ob eine Spanne zu hoch ist oder nicht, kann demnach erst ermittelt werden, wenn man die Wettbewerbsverhältnisse kennt, unter denen sie zustande gekommen ist. Nur über diesen Umweg wird es überhaupt möglich, die Höhe einer Spanne zu beurteilen. Warum auf die Konkurrenzbeziehungen als geeigneter Prüfstein zurückgegriffen werden kann, läßt sich aus der Bedeutung des Wettbewerbs ableiten.

a) Die Funktionen des Wettbewerbs

Es ist zweckmäßig, bei der Beschreibung des Wettbewerbs von dessen Doppelnatur auszugehen. "Sie liegt darin", schreibt R ö p k e , "daß er sowohl eine Veranstaltung zur S t i - m u l i e r u n g d e r L e i s t u n g wie eine solche

1) Vergleiche auch Weippert, G., Handelsspannen in sozial ökonomischer Sicht, in: Handels- und Verarbeitungsspannen landwirtschaftlicher Erzeugnisse in der wissenschaftlichen Diskussion, Bonn 1957, S. 14 ("Keinesfalls darf ja, wie dies so häufig geschieht, von der Vorstellung ausgegangen werden, daß für eine bestimmte Handelsleistung de facto entstandene Kosten jeweils auch unbedingt notwendige Kosten sind.").

zur Steuerung und Koordination des Wirtschaftsprozesses ist. In der Marktwirtschaft ist er das eine wie das andere zugleich und damit eine simultane Lösung der beiden Kardinalprobleme jedes Wirtschaftssystems, nämlich des Problems des ständigen Antriebs zur Bestleistung und das andere der ständigen Steuerung und Koordination im horizontalen und vertikalen Aufbau der Produktion ...".¹⁾

aa) Die Lenkungsfunktion

In jedem Wirtschaftssystem, das auf Tauschbeziehungen aufbaut, müssen ökonomische Entscheidungen zahlreicher Wirtschaftseinheiten aufeinander abgestimmt werden. Diese Aufgabe erfüllen in marktwirtschaftlichen Ordnungen die Preise.²⁾ Sie zeigen Mangel oder Überfluß an und steuern entsprechend die ökonomische Aktivität. Ihrer Bestimmung als Knappheitsmesser können sie aber nur gerecht werden, wenn der Wettbewerb funktionsfähig ist. Sollte dagegen der Wettbewerb beschränkt sein, drohen die Preise über die vergleichbaren Wettbewerbspreise hinauszusteigen, wodurch eine Knappheit vorgetäuscht wird, die in Wirklichkeit nicht besteht. Diese Verfälschung kann zur Fehlleitung der Produktionsfaktoren führen; das heißt, Produktionsmittel strömen

1) Röpke, Wilhelm, Wettbewerb, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 12, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1962, S. 32.

2) Vergleiche Eucken, Walter, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 3. Auflage, Tübingen-Zürich 1960, S. 22 und S. 155 ff.

an solche Stellen, wo sie weniger dringlich als an anderen gebraucht werden.

ab) Der Leistungsanreiz

Die Bedeutung des Wettbewerbs als Leistungsstimulans liegt darin, daß er die Unternehmer dazu zwingt, immer neue Faktorkombinationen zu suchen, wodurch die Produktion und die Verteilung der Güter verbilligt werden kann. R ö p k e schildert die dynamische Wirkung des Wettbewerbs wie folgt: "Dabei wird bald dieser, bald jener Produzent einen Vorsprung haben und sich damit in einer Sonderstellung befinden, aber diese ist so lange nicht als 'monopolistisch' aufzufassen, wie dafür gesorgt ist, daß die anderen den Vorsprung einholen und damit die Sonderstellung wieder beseitigen können. In diesem ständigen Ringen und Messen der Kräfte und in dem Ansporn, den die Vorteile eines Vorsprungs ausüben, ist geradezu das von ihrem Befürworter vorausgesetzte Wesen des Wettbewerbs zu erblicken."¹⁾

b) Die Spanne als Frage der Wettbewerbswirksamkeit

Aus den Bemerkungen über die Funktionen des Wettbewerbs kann für die Handels- und Bearbeitungsspannen folgendes geschlossen werden: Solange der Wettbewerb funktioniert, sind die Spannen nicht zu hoch. Das gilt auch dann, wenn sie beträchtlich höher als die Kosten sein sollten. Jene Spannen,

1) Röpke, Wilhelm, a.a.O., S. 33.

die trotz funktionsfähigen Wettbewerbs erheblich über die Kosten hinaussteigen, deuten lediglich darauf hin, daß die Handelsleistung knapp ist. Mit "Spannentreiberei" aber hat dieser Fall nichts zu tun. "Überhöhte" Spannen können erst auftreten, wenn der Wettbewerb beschränkt ist. Dann schwindet der Anreiz, rationell zu arbeiten, wodurch eventuell mögliche Spannungsenkungen verhindert werden. Außerdem gewinnen die Anbieter Marktmacht, die dazu ausgenutzt werden könnte, die Spannen über die Wettbewerbsspannen zu erhöhen. Dieser Teil der Spanne wäre unverdientes Entgelt; denn er beruht nicht auf Leistung, sondern auf Marktmacht.

Die Frage nach der "richtigen" Spanne löst sich von selbst, wenn die Wettbewerbsverhältnisse verbessert werden. Die Intensivierung des Wettbewerbs wirkt sich dann in zweifacher Weise aus. Einmal wird die Spanne auf jeder Stufe der Absatzkette "normalisiert". Zum anderen entscheidet der Wettbewerb über die Absatzwege, die die Agrarprodukte vom Landwirt zum Verbraucher durchlaufen müssen. Er schreibt die Absatzkette jeder Ware vor und bestimmt damit die Höhe der gesamten Absatzspanne. Je weniger der Wettbewerb beschränkt ist, desto geringer wird die Spanne zwischen dem Preis, den der Verbraucher zahlt, und jenem, den der Bauer für seine Leistung erhält. Indem der Wettbewerb die Wahl der Absatzkette beeinflußt, bestimmt er aber auch den Anteil des Handels und der Verarbeitungsindustrie am Volkseinkommen.

H o p p m a n n, der hierauf ausdrücklich hinweist, be-

merkt dazu: "Der vertikale Preisbildungsprozeß ist für die Wirtschaftlichkeit der volkswirtschaftlichen Distribution von überragender Bedeutung, denn mit der Entscheidung über die Absatzwege wird zugleich entschieden, welcher Anteil der produktiven Kräfte einer Volkswirtschaft der Güterherstellung entzogen wird, um sie in der Güterverteilung zu verwenden."¹⁾

Für die Wirtschaftspolitik ergibt sich aus den vorangegangenen Ausführungen die Aufgabe, den Wettbewerb funktionsfähig zu machen; denn ausreichender Wettbewerb ist die Voraussetzung für ein rationell arbeitendes Absatzsystem überhaupt. Welche Entscheidungen dazu im einzelnen getroffen werden müssen, hängt von der jeweiligen Situation ab. Grundsätzlich aber kann davon ausgegangen werden, daß die Bemühungen, den Wettbewerb zu intensivieren, daran gebunden sind, Monopole zu beseitigen, den Zugang zum Markt zu erleichtern, die Preisbildung vor staatlichen Interventionen zu schützen und die Markttransparenz zu verbessern.

3. Die Spannenbewegungen

In den vorangegangenen Ausführungen ist darauf hingewiesen worden, daß Spannen, die unter Wettbewerbsbedingungen zustande gekommen sind, nicht "zu hoch" sein können; denn

1) Hoppmann, Erich, Binnenhandel ..., a.a.O., S. 119.

solange der Wettbewerb funktioniert, wird ein ständiger Druck auf die Kosten und Gewinne ausgeübt. Diese Aussage bildet die Grundlage für die folgenden Ausführungen.

Wie in der Einleitung bereits erwähnt, richtet sich die Kritik, die gegen die Spannen vorgebracht wird, gegen deren langfristige und kurzfristige Entwicklung. Die Handels- und Verarbeitungsspannen würden - auf lange Sicht betrachtet - fortwährend ansteigen, das ist die eine Behauptung. Auf kurzfristige Erzeugerpreisschwankungen veränderten sich die Verbraucherpreise nicht entsprechend, das ist die andere. Es soll nachgewiesen werden, daß der Handel und die Nahrungsmittelindustrie nicht in jedem Falle für die kritisier-ten Spannenbewegungen - soweit sie überhaupt zutreffen¹⁾ - verantwortlich gemacht werden können.

a) Die langfristigen Spannenbewegungen

Im großen und ganzen wird der langfristige Spannenverlauf von folgenden Größen bestimmt: von der Zahl und dem Umfang der Handels- und Verarbeitungsfunktionen, die pro Wareneinheit nachgefragt und ausgeführt werden,²⁾ von der Entwick-

-
- 1) Diese Einschränkung bezieht sich vor allem auf die langfristige Entwicklung der Handels- und Verarbeitungsspannen, auf den Spannentrend. Die Behauptung, der Anteil, den der Handel und die Nahrungsmittelindustrie am Verbraucherpreis erzielten, werde ständig größer, läßt sich nicht eindeutig beweisen (siehe auch S. 43 ff.).
 - 2) Streng genommen ließe sich die Aussage, der Spannentrend sei von der Zahl der auszuführenden Handels- und Verarbeitungsfunktionen abhängig, anfechten; denn sobald die Funktionen pro Wareneinheit zahlreicher oder geringer werden, entsteht theoretisch ein neues Gut. Sollten sich

lung des technischen Fortschrittes und von der Möglichkeit, Arbeit durch Kapital zu ersetzen.

aa) Die Entwicklung der Nachfrage nach Handels-
und Verarbeitungsfunktionen

Das wirtschaftliche Wachstum einer Volkswirtschaft ist mit beträchtlichen Strukturwandlungen verbunden. Charakterisiert werden diese Veränderungen durch die fortgesetzte Ausdehnung der Industrieproduktion und des Dienstleistungsbereiches.¹⁾ Zu den Faktoren, die diese Entwicklung vorangetrieben haben, zählt unter anderem auch die veränderte Verbrauchsstruktur. Die Verbrauchsgewohnheiten der Konsumenten haben sich grundlegend gewandelt, und zwar so, daß die Nachfrage nach Gü-

zum Beispiel einige Konsumenten dazu entschließen, statt gewöhnlicher Trinkmilch von nun an homogenisierte Milch zu kaufen, dann verbrauchen sie jetzt ein anderes Gut. Aus der einfachen Trinkmilch ist durch zusätzliche Bearbeitung ein neues Produkt mit einer eigenen Spanne hervorgegangen. Sollte die Spanne für homogenisierte Milch höher sein als die für gewöhnliche Trinkmilch, könnte dennoch nicht von einer Spannenerhöhung gesprochen werden. Da jedoch in der praktischen Spannediskussion auf diese Unterschiede keine Rücksicht genommen wird - so lange zumindest nicht, wie der grundsätzliche Charakter des Urproduktes gewahrt bleibt - sollen sie auch hier vernachlässigt werden.

1) Vergleiche Clark, Colin, The Conditions of Economic Progress, 3. Auflage, London 1957; Fourastié, Jean, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln-Deutz 1954; Stigler, George, J., Trends in Employment in the Service Industries, Princeton 1956; Röpke, Wilhelm, Der Groß- und Außenhandel in der Marktwirtschaft, in: Der Volkswirt, 6. Jahrgang (1952), Beilage zur Nummer 20, S. 3 ff.

tern und Dienstleistungen der sogenannten sekundären¹⁾ und tertiären¹⁾ Wirtschaftsbereiche erheblich zugenommen hat. Hieraus folgt, daß auch dem Handel und der Nahrungsmittelindustrie, jener zum tertiären und diese zum sekundären Bereich gehörend, zusätzliche Aufgaben gestellt werden. Die Handels- und Verarbeitungsfunktionen werden zahlreicher und umfangreicher.

aaa) Die Bedeutung neuer Funktionen für die
Höhe der Spannen

Wie wird sich die Zunahme der Funktionen auf die Spannen auswirken? Grundsätzlich müssen für jede Funktion, die neu hinzutritt, weitere produktive Kräfte aufgewendet werden. Die pro Wareneinheit erforderliche Produktionsmittelmenge wird größer, die durchschnittlichen Handels- und Verarbeitungskosten steigen an. Da - auch bei voll funktionierendem Wettbewerb - nicht damit zu rechnen ist, daß die von den Konsumenten verlangten zusätzlichen Funktionen auf die Dauer zu Lasten der Gewinne der Nahrungsmittelindustrie und des Handels gehen, bedeutet die Kostensteigerung zugleich eine Ausweitung der absoluten Spanne. Wird die Steigerung der absoluten Spannen aber auch zu einer Ausdehnung der prozentualen Spannen führen? Die prozentuale Spanne ist von

1) Über diese heute viel verwendeten Begriffe siehe Fourastié, Jean, a.a.O., S. 30.

zwei Größen abhängig: von der absoluten Spanne und vom Erzeugerpreis.¹⁾ Sobald eine dieser Größen variiert wird, ändert sich entsprechend die prozentuale Spanne. Ob sich also die prozentuale Spanne erhöhen wird, wenn zusätzliche Handels- und Verarbeitungsfunktionen ausgeführt werden, hängt davon ab, wie sich der Erzeugerpreis entwickelt. In drei Fällen wird sie sich ausdehnen: wenn der Erzeugerpreis sinkt, wenn er gleichbleibt und wenn er weniger steigt als die absolute Spanne. Zusammenschrumpfen wird die prozentuale Spanne, wenn sich der Erzeugerpreis stärker als die absolute Spanne erhöht hat. Verändern sich der Erzeugerpreis und die absolute Spanne im gleichen Verhältnis, dann bleibt die prozentuale Spanne konstant. Dazu folgendes Beispiel:

Angenommen, der Verbraucher zahle im Lebensmittelgeschäft für 5 Pfund Kartoffeln 0,96 DM. Davon erhalte der Bauer 0,60 DM, der Einzelhändler 0,36 DM. Die Spanne (prozentuale Aufschlagsspanne) beträgt demnach 60 Prozent. Nachdem sich die Zahl der Funktionen erhöht hat (Verpacken und Standardisieren sei hinzugekommen), soll die absolute Spanne um 0,04 DM auf 0,40 DM gestiegen sein. Wie sich die prozentuale Spanne, die nun nur noch von den Erzeugerpreisschwankungen abhängig ist, verändern kann, läßt sich aus der Tabelle ablesen.

1) In der vorliegenden Arbeit wird immer von der Aufschlagsspanne ausgegangen.

	Erzeuger- preis	absolute Spanne	Verbrau- cherpreis	prozentuale Spanne
1. Erzeuger- preis sinkt	0,50	0,40	0,90	80 %
2. Erzeugerpreis bleibt konstant	0,60	0,40	1,00	67 % ^{a)}
3. Erzeugerpreis steigt relativ weniger als die absolute Spanne	0,62	0,40	1,02	64 % ^{a)}
4. Erzeugerpreis steigt im gleichen Verhältnis wie die absolute Spanne	0,67 ^{a)}	0,40	1,07 ^{a)}	60 % ^{a)}
5. Erzeugerpreis steigt relativ stärker als die absolute Spanne	0,70	0,40	1,10	57 % ^{a)}

a) = gerundete Werte

Allerdings soll schon hier darauf hingewiesen werden, daß das bisherige Ergebnis modifiziert werden muß. Die Behauptung, in einer wachsenden Volkswirtschaft müsse die Spanne absolut steigen, weil die Nachfrage nach Funktionen zunähme, gilt nur dann uneingeschränkt, wenn die Technik in der Verarbeitung und der Verteilung gleichbliebe, wenn technischer Fortschritt ausgeschlossen wäre. Sobald aber der technische Fortschritt nutzbar gemacht werden kann, wird es möglich, die bei der Funktionserfüllung entstehenden Kosten zu senken. Damit könnten die Kostensteigerungen, die durch neue Funktionen zwangsläufig verursacht worden sind, zum Teil

oder vollständig kompensiert werden. Die Spannen stiegen weniger an als es ohne technische Neuerungen möglich gewesen wäre.¹⁾ - Zunächst aber soll ohne Rücksicht auf diese Einschränkung folgendes Teilergebnis festgehalten werden: Wenn die Handels- und Verarbeitungsfunktionen pro Wareneinheit zunehmen, steigt die absolute Spanne zwangsläufig an. Ob sich auch die prozentuale Spanne ausdehnen wird, hängt davon ab, wie sich die Erzeugerpreise ändern werden.

aab) Die Bestimmungsgründe der Nachfrage nach Handels- und Verarbeitungsfunktionen

Wodurch ist die in wachsenden Volkswirtschaften beobachtete Expansion der Nachfrage nach zusätzlichen Funktionen verursacht worden? - Funktionen entstehen neu und Funktionen werden verlagert. Das sind die Quellen, woraus die Nachfrage nach Handels- und Verarbeitungsfunktionen gespeist wird. Im ersten Fall treten vollkommen neue Funktionen auf. Ein typisches Beispiel hierfür bietet die Tiefkühlung, die mit der Absicht entwickelt worden ist, die Marktperiode bestimmter Güter zu verlängern und die Vorratshaltung zu verbessern.

Im zweiten Falle werden zwar dem Handel und der Nahrungsmittelindustrie zusätzliche Aufgaben übertragen, aber um neue Funktionen handelt es sich hierbei nicht. Gemeint sind

1) Siehe dazu die Ausführungen auf S.26 ff.

damit jene Tätigkeiten, die bisher zum großen Teil nicht als Handels- und Verarbeitungsfunktionen erkannt worden sind und die auch keinen Niederschlag in den Spannen gefunden haben: Handels- und Verarbeitungsfunktionen, die auf den Bauernhöfen und in den Haushalten der Verbraucher ausgeführt werden. Sobald diese Funktionen aus den Haushalten und aus den landwirtschaftlichen Betrieben ausgegliedert und dem Handel oder der Nahrungsmittelindustrie übertragen werden, wirken sie sich auf die Spannen genauso aus wie jene Funktionen, die vollkommen neu entstanden sind. Auch hierzu ein Beispiel: Es ist noch nicht so lange her, da war es allgemein üblich, Kartoffeln für den Winter einzukellern. Die Lagerhaltung wurde also von den Haushalten übernommen. Heute aber wird diese Funktion mehr und mehr auf den Handel abgewälzt, das heißt, die Nachfrage nach den Leistungen des Handels steigt, ohne daß eine neue Funktion aufgetreten wäre. - Dieses Beispiel steht stellvertretend für eine allgemeine Entwicklung, die man auch als "Entleerungsprozeß des Haushaltes" bezeichnet.¹⁾ Sie ist eine wichtige Ursache dafür, daß die Aufgaben für den Handel und die Nahrungsmittelindustrie fortwährend zunehmen.

Für die Entwicklung der Spannen ist es also grundsätzlich gleichgültig, ob die steigenden Anforderungen an die einzelnen Glieder der Kette auf völlig neue Aufgaben zurückzuführen sind oder nur auf eine Übernahme von Funktionen durch

1) Über den "Entleerungsprozeß des Haushaltes" vergleiche Egner, Erich, Der Haushalt, Berlin 1952, S. 236 ff.

den Handel und die Ernährungsindustrie. In beiden Fällen nehmen die Aufgaben für die Verarbeitung und die Verteilung zu. Weitere Kosten werden verursacht, die - wie bereits geschildert - zu Spannerweiterungen führen können.

Weshalb aber werden neue Funktionen notwendig? Warum sind zahlreiche Aufgaben auf den Handel und die Ernährungsindustrie abgewälzt worden? Die Ursachen hierfür können nur in wenigen Fällen eindeutig bestimmt und abgegrenzt werden. In der Regel sind mehrere Kräfte zugleich an der Entstehung oder Verschiebung der Funktionen beteiligt gewesen. Für die Analyse der langfristigen Spannenbewegungen reicht es jedoch aus, wenn man die Einflußfaktoren in groben Zügen darstellt; denn wodurch die Nachfrage nach Funktionen im einzelnen bestimmt wird, ist für die Spannenhöhe ohne Bedeutung. Entscheidend hierfür ist allein die Frage, ob die Funktionen im ganzen zahlreicher geworden sind oder nicht.¹⁾

Starke Anreize auf die Nachfrage nach Handels- und Verarbeitungsfunktionen sind von den Veränderungen in der Bevölkerungsverteilung ausgegangen. Die Verstädterung und die Konzentration der Bevölkerung in Ballungsgebieten hat - durch

¹⁾ Ausführlich werden die Bestimmungsgründe für die Zunahme der Funktionen bei Nieschlag, Robert, Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin 1959, S. 16 ff. und bei Schmitt, Günther, a.a.O., S. 40 ff. dargestellt.

die Industrialisierung begünstigt - erheblich zugenommen.¹⁾²⁾
Die Zusammenballung der Bevölkerung führt zwangsläufig zu einer verstärkten räumlichen Trennung von Erzeugung und Verbrauch. Für die meisten Konsumenten wird es damit unmöglich, Agrarerzeugnisse direkt vom Bauern zu kaufen. Vermittler müssen eingeschaltet werden, die die Produkte sammeln, transportieren, lagern und verteilen; diese Vermittler übernehmen also jene Aufgaben, die von den Verbrauchern oder von den Landwirten nicht mehr selbst ausgeführt werden können.³⁾⁴⁾

-
- 1) Die Verstädterung kommt in folgenden, bei Flaskämper zitierten, Zahlen deutlich zum Ausdruck: 1871 lebten nur 5,4 Prozent der deutschen Bevölkerung in Städten mit mehr als hunderttausend Einwohnern. Der Anteil stieg sodann bis auf 30,7 Prozent im Jahre 1959 an. Im Gegensatz dazu ging die Zahl der auf dem Lande Wohnenden (in Gemeinden mit weniger als zweitausend Einwohnern) von 62,6 auf 23,7 Prozent zurück (Flaskämper, Paul, Bevölkerungsstatistik, Hamburg 1962, S. 143).
 - 2) Die Konzentration der Bevölkerung in Ballungsgebieten hat sich vor allem in jüngster Zeit beschleunigt. Isenberg berichtet, daß sich der gesamte Bevölkerungszuwachs von 1950 bis 1955 (fast 2,7 Millionen Personen) allein auf die Ballungsgebiete konzentriert habe (Isenberg, Gerhard, Die Ballungsgebiete in der Bundesrepublik, Institut für Raumforschung, Vorträge Nr. 6, Bad Godesberg 1957, S. 20). - Auch danach hat diese Entwicklung angehalten, wenn auch in abgeschwächter Form. So entfielen - nach den Angaben Sahnens - mehr als fünfzig Prozent der Bevölkerungszunahme der Jahre 1956 bis 1961 auf die Ballungsgebiete, aber nur 2,8 Prozent auf die ländlichen Gegenden (Sahner, Wilhelm, Aspekte der regionalen Differenzierung der Bevölkerungsentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland von 1956 bis 1961, Institut für Raumforschung, Informationen Nr. 14, Bad Godesberg 1962, S. 340).
 - 3) Vergleiche auch Metzendorf, H.- J., Zur Konzentration des Angebots an Agrarprodukten zu großhandelsfähigen Mengen, in: Agrarwirtschaft, 10. Jahrgang, Hannover 1961, S. 265 ff.
 - 4) Ein gutes Beispiel hierfür bietet die Milchversorgung. Früher wurde ein großer Teil der Milch von den Bauern direkt an den Verbraucher verkauft. Eine Handelsspanne existierte überhaupt nicht. Diese Möglichkeit ging mit zunehmender Verstädterung verloren; denn die Entfernungen zwischen Verbrauchern und Landwirten wurden zu groß. Händler mußten bemüht werden, die die Milch sammelten, transportierten und verteilten. Das heißt, von nun an mußte eine Handelsspanne gezahlt werden.

Zu diesen treten häufig noch weitere Funktionen, die mehr oder weniger eng an die neu hinzugekommenen gekoppelt sind (zum Beispiel Transportversicherung, Standardisierung und Verpackung). Welche Funktionen es im einzelnen auch sein mögen, entscheidend ist, daß von all den Tätigkeiten, die der Handel und die Ernährungsindustrie nun zusätzlich ausüben müssen, eine Tendenz zur Kosten- und Spannerhöhung ausgeht.¹⁾

Ferner hat sich die wachsende Erwerbstätigkeit verheirateter Frauen expandierend auf die Nachfrage nach Funktionen ausgewirkt.²⁾ Der Anteil der verheirateten Frauen an der Zahl der Beschäftigten ist in diesem Jahrhundert fortwährend gestiegen. In den Vereinigten Staaten zum Beispiel hat sich - nach den Angaben S t i g l e r s - dieser Anteil innerhalb von sechzig Jahren fast verfünffacht. Die verheirateten Frauen seien 1890 nur mit 4,6 Prozent an den Erwerbstätigen beteiligt gewesen, 1950 aber bereits mit 21,6 Prozent.³⁾ - Durch diese Entwicklung ist der "Entleerungs-

1) Manchmal wird in der Fachliteratur behauptet, auch das Bevölkerungswachstum wirke stimulierend auf die Nachfrage nach Funktionen. So schreibt zum Beispiel Schmitt: "Bevölkerungswachstum und Einkommenszunahme verleihen der steigenden Nachfrage nach komplementären Sach- und Dienstleistungen sicherlich die stärksten Impulse." (Schmitt, Günther, a.a.O., S. 43). Es ist aber fraglich, ob sich das Bevölkerungswachstum wirklich so entscheidend auf die Nachfrage nach neuen Funktionen ausgewirkt hat. Wohl müssen die jeweiligen Funktionen häufiger ausgeführt werden, aber vollkommen neue Funktionen für die Verarbeitung und die Verteilung dürften durch das Bevölkerungswachstum als solches nur in wenigen Fällen hervorgerufen worden sein.

2) Vergleiche Fulop, Christina, Competition for Consumers, A study of the changing channels of distribution, London 1964, S. 27 ff.

3) Vergleiche Stigler, George, J., a.a.O., S. 18.

prozeß des Haushaltes" merklich gefördert worden; denn die berufstätige Frau ist größtenteils nicht mehr dazu in der Lage, die Hausarbeit in bisheriger Weise zu verrichten. Vierterlei Aufgaben müssen dem Handel und vor allem der Nahrungsmittelindustrie übertragen werden. Die Zeitknappheit zwingt die Hausfrauen dazu, vorwiegend solche Güter einzukaufen, die keiner oder nur noch geringer Verarbeitung bedürfen. Dieser Nachfragewandel, der zum Teil den oft erwähnten "Zug zur Fertigware" verursacht hat, wird durch einen weiteren Faktor noch verstärkt: durch den Mangel an häuslichem Dienstpersonal. Auch hieraus ergeben sich steigende Anforderungen an die Verarbeitung und Verteilung. Alle Tätigkeiten, die einst das Hauspersonal ausgeübt hat, sind praktisch dessen "Konkurrenz", dem Handel und der Nahrungsmittelindustrie, übertragen worden.

Die bedeutendsten Antriebe aber sind aus den veränderten Verbrauchsgewohnheiten der Konsumenten hervorgegangen. Dem Wunsch entsprechend, die Hausarbeit zu vereinfachen und abzukürzen, hat sich die Nachfrage zusehends jenen Gütern zugewendet, die bereits zum Zeitpunkt des Kaufes einen hohen Grad an Konsumreife erlangt haben; Produkten also, die im Haushalt fast nicht mehr bearbeitet zu werden brauchen. Der "Zug zur Fertigware", der mit der zunehmenden Erwerbstätigkeit der Frauen zwangsläufig verbunden war, wird durch das Verlangen nach Bequemlichkeit noch gefördert. Weiterhin haben auch die Veränderungen in der Ernährungsweise dazu beigetragen, den Aufgabenbereich der Nahrungsmittelindustrie

auszuweiten. So ist zum Beispiel die Nachfrage nach vitaminreichen Produkten in jüngster Zeit auffallend angestiegen. Diese Umstellung zwingt die Ernährungsindustrie und das Nahrungsmittelhandwerk vielfach dazu, neue Produktionsverfahren einzuführen, die es ermöglichen, die einzelnen Erzeugnisse so zu bearbeiten, daß keine Vitamine verloren gehen. Einige Produkte werden nachträglich sogar noch mit Vitaminen angereichert (Trinkmilch, Babynahrung), wodurch man den Wünschen der Konsumenten entgegenkommen möchte. - Außerdem läßt sich beobachten, daß der Verbraucher auf lange Sicht hinaus den Genußwert der Nahrungsmittel mehr schätzt als den Nährwert.¹⁾ Auf Eigenschaften, die die menschlichen Sinne unmittelbar ansprechen (Geruch, Geschmack, Aussehen), wird im Vergleich zu ehemals mehr Wert gelegt als auf die eigentlichen Nährstoffe, die in den Gütern enthalten sind. Auch aus dieser Entwicklung sind neue Funktionen hervorgegangen; denn das Bemühen, die äußeren Merkmale der Nahrungsmittel zu verfeinern, macht in den meisten Fällen weitere Bearbeitungsgänge notwendig.

Erheblich beschleunigt wurden die erwähnten Veränderungen in den Verbrauchsgewohnheiten durch die gestiegenen Realeinkommen der Konsumenten. Die Einkommenselastizität der

1) Vergleiche Abel, Wilhelm, Agrarpolitik, zweite Auflage, Göttingen 1958, S. 383.

Nachfrage nach Handels- und Verarbeitungsfunktionen ist, im Gegensatz zu der nach landwirtschaftlichen Urprodukten, relativ groß.¹⁾ Deshalb wächst die Nachfrage nach Funktionen bei höher werdendem Einkommen stärker als die nach den landwirtschaftlichen Grundprodukten. Das heißt - betrachtet man die Entwicklung der letzten Jahrzehnte -, daß die Zunahme der Einkommen für das Anwachsen der Handels- und Verarbeitungsfunktionen mitverantwortlich sind.

Die Entwicklung der Nachfrage nach Handels- und Verarbeitungsfunktionen läßt sich also dahin zusammenfassen, daß die Funktionen, die pro Wareneinheit ausgeführt werden müssen, in den letzten Jahrzehnten zahlreicher geworden sind. Dabei fällt auf, daß es nicht so sehr die H a n d e l s - funktionen gewesen sind, die zugenommen haben, als vielmehr die V e r a r b e i t u n g s funktionen. So führt beispielsweise der Zug zur Fertigware oder der Wunsch nach besserer Verpackung (der zum Teil auch durch die Selbstbedienung bedingt ist) zu neuen Aufgaben, die in der Regel die Verarbeitungsindustrie allein zu bewältigen hat. Diese

1) Vergleiche hierzu im einzelnen Hanau, Arthur, Entwicklungstendenzen der Ernährung in marktwirtschaftlicher Sicht, in: Entwicklungstendenzen der Ernährung, München 1962, S. 39 ff.; Abel, Wilhelm, a.a.O., S. 392; Schultz, Theodor, W., Agriculture in an Unstable Economy, New York und London 1945, S. 68 ff.; Heady, Earl, O., Agricultural Policy Under Economic Development, Ames (Iowa) 1962, S. 225 ff.; Hathaway, Dale, E., Government and Agriculture: Public Policy in a Democratic Society, New York 1963, S. 86.

Vergleiche in diesem Zusammenhang auch die Ausführungen H.Stamers und R.Wolfframs über die Einkommenselastizitäten bei Gemüse und Gemüsekonservern (Stamer, Hans und Wolfram, Rudolf, Die Nachfrage nach Agrarprodukten, Hamburg-Berlin 1965, S.81 ff.).

Tatsache ist jedoch für den Untersuchungszweck, der hier im Vordergrund steht, nämlich der relative Rückgang des Erzeugeranteils am Verbraucherpreis, bedeutungslos. Es kommt lediglich darauf an, daß die Funktionen, die notwendig sind, um die Agrarerzeugnisse verkaufsfähig zu machen, zugenommen haben.

Läßt man technische Neuerungen außer Betracht, dann resultieren aus der Zunahme der Funktionen höhere Kosten. Die Kostensteigerungen wiederum führen - wie bereits dargelegt - zu höheren Spannen; und zwar auch dann, wenn der Wettbewerb ausreichend funktioniert. Die Handels- und Verarbeitungsspannen steigen absolut an.

Wenn bisher die Spannenhöhe nur als Abhängige von der Anzahl der Handels- und Verarbeitungsfunktionen gesehen worden ist, so soll darüber doch nicht vergessen werden, daß Kosten- und Spannensteigerungen auch dann auftreten können, wenn die bereits ausgeführten Funktionen von nun an aufwendiger und umfangreicher werden. Es ist zum Beispiel ein Unterschied, ob Erdbeeren in einer einfachen Papiertüte oder in speziellen drucksicheren Kunststoff- oder Pappbehältern verpackt werden. Sofern das neue Verpackungsmaterial nicht mindestens so billig wie das alte hergestellt werden kann, wird sich eine Tendenz zur Kostensteigerung ergeben, die ebenso wie in jenem Fall zu Spannenerhöhungen führen kann, bei dem vollständig neue Funktionen auftreten.

ab) Der technische und organisatorische Fortschritt in der Verarbeitung und Verteilung

Bisher ist die langfristige Entwicklung der Spannen auf der Grundlage gleichbleibender Technik in der Verarbeitung und Verteilung untersucht worden. Von nun an wird davon ausgegangen, daß im Handel und in der Nahrungsmittelindustrie technische und organisatorische Fortschritte erzielt werden. Damit wird auch jener Faktor in die Analyse einbezogen, der neben den Handels- und Verarbeitungsfunktionen die Spanne am stärksten beeinflußt.

aba) Der Einfluß des technischen und organisatorischen Fortschritts auf die Spannenhöhe

Durch technische Neuerungen und organisatorische Verbesserungen kann die Menge der produktiven Kräfte, die für Handels- und Verarbeitungsfunktionen pro Wareneinheit eingesetzt werden muß, verringert werden. Hiervon geht eine Tendenz zur Kostensenkung aus. Wenn die Handels- und Verarbeitungsfunktionen dieselben blieben, müßte die absolute Spanne sinken.¹⁾ Da aber - wie bereits geschildert - die Funktionen dauernd zunehmen, wird der Kostensenkung von hier aus entgegengewirkt. Es kommt jetzt darauf an, welcher Effekt - Kostensteigerung durch neue Funktionen oder Kostensenkung durch technisch-organisatorischen Fortschritt - stärker ist. Die abso-

1) Immer unter der Annahme, daß der Wettbewerb ausreichend funktioniert.

lute Spanne wird erst dann zusammenschmelzen, wenn der Rationalisierungserfolg so groß ist, daß die zusätzlichen Kosten, die durch neue Funktionen verursacht worden sind, überkompensiert werden.

Und wie wird sich die prozentuale Spanne verändern? Wenn man zunächst einmal von gegebenen Erzeugerpreisen ausginge, dann folgte die prozentuale Spanne in ihren Bewegungen denen der absoluten Spanne. Sollten zum Beispiel die Rationalisierungserfolge so groß sein, daß trotz zusätzlicher Funktionen die absolute Spanne sänke, verringerte sich die prozentuale ebenfalls. Wären sie geringer, daß heißt, nähme die absolute Spanne zu, dann müßte auch die prozentuale steigen. Und schließlich: Würden beide Effekte - Kostensenkung durch technischen Fortschritt und Kostenerhöhung durch neue Funktionen - einander aufheben, änderte sich die prozentuale Spanne so wenig wie die absolute.

Wie gesagt - diese Spannenvariationen gelten nur, wenn der Erzeugerpreis konstant bleibt. Nun kann man allerdings davon ausgehen, daß sich der technische Fortschritt nicht nur auf die Verarbeitung und die Verteilung beschränkt. Ebenso kann die landwirtschaftliche Produktion rationalisiert werden. Daraus folgt, daß auch in der Landwirtschaft die Kosten und Preise tendenziell sinken müssen.¹⁾ Welche Konsequenzen sich

1) Es wird unterstellt, daß der Wettbewerb zwischen den Landwirten funktioniert.

hieraus für die prozentuale Spanne ergeben, hängt davon ab, wie stark die Kostensenkung in der landwirtschaftlichen Produktion sein wird. Wenn zum Beispiel der technische Fortschritt und damit die Kostensenkung in der Landwirtschaft größer sein sollte als in der Verarbeitung und Verteilung, dann müßte - unter sonst gleichen Voraussetzungen - die prozentuale Spanne steigen. Der Anteil der Verarbeitung und Verteilung am Verbraucherpreis nähme prozentual zu, obgleich die absolute Spanne infolge des technischen Fortschritts zusammengeschrunpft ist. Wäre es umgekehrt, dann könnte die prozentuale Spanne ebenso wie die absolute sinken. Dazu folgendes Zahlenbeispiel: Der Verbraucher zahlt für eine Mengeneinheit eines bestimmten Gutes 10,-- DM, wovon der Bauer 4,-- DM und der Händler 6,-- DM erhält. Die prozentuale Spanne beträgt demnach 150 Prozent. Angenommen, technische Verbesserungen seien in der Landwirtschaft größer als im Handel und infolge davon sänke in der Landwirtschaft der Preis um 50 Prozent, im Handel nur um 25 Prozent, so verminderte sich der Erzeugerpreis von 4,--DM auf 2,--DM, die absolute Spanne von 6,-- auf 4,50 DM. Die prozentuale Spanne hätte sich nun auf 225 Prozent ausgedehnt.- Sollte umgekehrt der technische Fortschritt im Handel zu höheren Kostenersparnissen geführt haben, die in den Preisen einen Niederschlag finden, dann würde sich wie die absolute auch die prozentuale Spanne verringern. Angenommen, die absolute sänke wieder um 25 Prozent auf 4,50 DM, der Erzeugerpreis aber nur um 20 Prozent auf 3,20 DM, dann ginge die prozentuale Spanne auf ungefähr 140 Prozent zurück.

Der soeben geschilderte Fall ist nicht typisch; denn die Erzeugerpreise sind nicht gesunken, sondern gestiegen.¹⁾ An ihr läßt sich aber deutlich zeigen, daß die Höhe der prozentualen Spanne nicht nur vom technischen Fortschritt in der Verarbeitung und Verteilung abhängt, sondern auch von den Rationalisierungserfolgen, die die Landwirtschaft erzielt. Die prozentuale Spanne ist also hier von einer Größe abhängig, auf die der Handel oder die Nahrungsmittelindustrie keinen Einfluß hat: vom technischen Fortschritt in der landwirtschaftlichen Produktion.

Was geschieht - und das ist jetzt der realistische Fall - wenn die Preise steigen? Da der technische Fortschritt zu Kostensenkungen führen kann, wirkt er auf diese Weise den Preissteigerungen entgegen. Dort, wo er am stärksten ist, wird auch die Preiserhöhung am wirksamsten gebremst. Wenn er also in der landwirtschaftlichen Produktion größer sein sollte als in der Verarbeitung und Verteilung, dann stiegen die Erzeugerpreise prozentual weniger als die absolute Spanne. Demnach müßte die prozentuale Spanne zunehmen. - Wäre er aber geringer, dann erhöhten sich die Erzeugerpreise kräftiger als die absolute Spanne, und die prozentuale ginge zurück.

Mit diesem Fall sollen die theoretischen Ausführungen über den Einfluß des technischen Fortschritts auf die Höhe der Spannen abgeschlossen werden. Es hat sich gezeigt, daß die

1) Siehe dazu die Ausführungen auf S.45ff.

Spannen nicht nur vom technischen Fortschritt in der Verarbeitung und Verteilung abhängig sind. Die Rationalisierungserfolge, die in der Landwirtschaft erzielt werden, sind für den langfristigen Verlauf der prozentualen Spanne ebenso verantwortlich. Für die Beurteilung der Spannenkritik reichen die theoretischen Ergebnisse allein aber noch nicht aus. Sie können erst dann nutzbar gemacht werden, wenn bekannt ist, wie groß der technische Fortschritt in den einzelnen Wirtschaftsbereichen tatsächlich gewesen ist.

abb) Die Zunahme der Arbeitsproduktivität als Ausdruck für den technischen Fortschritt

Will man den technischen Fortschritt zwischen verschiedenen Wirtschaftszweigen vergleichen, muß er quantifiziert werden. Da es aber unmöglich ist, ihn direkt zu messen, wird ein Ersatzmaßstab erforderlich. Die Größe, die im allgemeinen hierfür verwendet wird, ist die Arbeitsproduktivität. ¹⁾ Allerdings ist die Produktivität der Arbeit kein idealer Ausdruck für den technischen Fortschritt; denn sie ist zum Teil auch von der Substitution der Arbeit durch Kapital abhängig. ²⁾ Da aber

1) Vergleiche Fourastié, Jean, a.a.O., S. 28.

2) Vergleiche dazu Rose, Klaus, Produktivität, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 8, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1964, S. 617.

der technische Fortschritt - wie zum Beispiel B o m b a c h und K r e n g e l nachgewiesen haben ¹⁾ - für die Entwicklung der Arbeitsproduktivität außerordentlich wichtig ist, läßt sich wohl rechtfertigen, ihn dennoch als Hilfsgröße heranzuziehen.

Die Untersuchung liefe nunmehr darauf hinaus, die Arbeitsproduktivität in der Landwirtschaft mit der in der Verarbeitung und Verteilung zu vergleichen. Der Absicht entsprechend, den langfristigen Verlauf der Spannen zu interpretieren, wäre es dabei zweckmäßig, die Entwicklung der Produktivität über mehrere Jahre hinweg zu verfolgen. Leider fehlt es dazu in Deutschland an entsprechendem Zahlenmaterial. Die wenigen Angaben, die in der Fachliteratur zu finden sind, beziehen sich zum großen Teil auf eine amerikanische Untersuchung. In dieser Arbeit kommt der Autor, Harold B a r g e r , zu folgenden Ergebnissen: ^{2) 3)} Von 1869 bis 1949 stieg die Produk-

1) Siehe dazu die Untersuchungen von Bombach, Gottfried, Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums, in: Finanz- und währungspolitische Bedingungen stetigen Wirtschaftswachstums, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Band 15, Berlin 1959, S. 190, und Krenzel Rolf, Wachstumskomponenten der westdeutschen Industrie, in: Konjunkturpolitik, 5. Jahrgang, Berlin 1959, S. 22.

2) Siehe Barger, Harold, Distributions's Place in the American Economy since 1869, Princeton 1955, S. 38/39:

1869 1879 1889 1899 1909 1919 1929 1939 1949

Output per
man-Hour

Commodity 61 67 82 100 125 151 243 282 402
industries

Distribution 69 92 88 100 118 134 150 144 178

3) Diese Zahlen sind auch von folgenden Autoren übernommen worden: Hoppmann, Erich, Binnenhandel ..., S. 48; Nieschlag, Robert, a.a.O., S. 36; Schmitt, Günther, a.a.O., S. 20; Woll, Arthur, Der Wettbewerb im Einzelhandel, Berlin 1964, S. 67.

tivität der Arbeit in den Vereinigten Staaten - bezogen auf die Arbeitsstunde - in der Warenerzeugung um mehr als 550 Prozent. Im Handel betrug die Zunahme jedoch nur ungefähr 160 Prozent. Bei den jährlichen Wachstumsraten, die B a r g e r genauer untergliederte, erreichte der Handel ein Prozent, die Landwirtschaft dagegen 1,9 Prozent.

Aus den Zahlen geht hervor, daß die Produktivität der Arbeit im Handel weit hinter der in der Warenerzeugung zurückgeblieben ist. Vergleicht man den Handel nur mit der Landwirtschaft, dann ist der Unterschied zwar geringer, er bleibt aber dennoch bemerkenswert. B a r g e r führt die geringe Produktivitätssteigerung im Handel darauf zurück, daß dieser technischen Neuerungen weit weniger zugänglich wäre als die Industrie oder die Landwirtschaft.¹⁾

Welche Folgerungen lassen sich hieraus auf die Produktivitätsentwicklung in Deutschland ziehen? Wenn man auch zugeben muß, daß die ökonomischen Verhältnisse in Deutschland nicht genau mit denen in den Vereinigten Staaten überein-

1) "The less rapid rise in distribution is confirmed by the relative sparsity of technological innovations when comparison is made with the other industries mentioned." (Barger, Harold, a.a.O., S. 52). - Siehe dazu Wessels, Theodor, Zur Problematik des tertiären Sektors in der modernen Volkswirtschaft, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 14, Göttingen 1963, S. 310; Schiller, Karl, Absatzwirtschaft als produktive Aufgabe, Hamburg 1957, S. 15; Nieschlag, a.a.O., S. 35; Hoppmann, Binnenhandel... S. 48.

stimmen (zumindest nicht in der Landwirtschaft), so dürften die Ergebnisse, zu denen B a r g e r gekommen ist, der Tendenz nach auch für Deutschland gelten.¹⁾ Überhaupt wird in der Literatur allgemein die Auffassung vertreten, der Handel habe zwangsläufig keine höheren Zuwachsraten erreichen können, weil technische Neuerungen nur in bescheidenem Umfang möglich gewesen wären. F o u r a s t i é wählte den technischen Fortschritt sogar zum Einteilungskriterium, als er die Wirtschaft in drei Bereiche aufgliederte. "Ich möchte als p r i m ä r alle Produktionszweige mit mittelmäßigem technischen Fortschritt (Landwirtschaft), als s e k u n d ä r alle Wirtschaftszweige mit starkem technischen Fortschritt (im wesentlichen Industrie) und als t e r t i ä r alle wirtschaftlichen Tätigkeiten bezeichnen, die nur einen geringen technischen Fortschritt kannten und kennen (Handel, Verwaltung, freie Berufe, Dienstleistungsberufe u.ä.)."²⁾

Bei den theoretischen Ausführungen über den Einfluß des technischen Fortschritts auf die Spannen ist nicht speziell in Handels- und Verarbeitungsspannen unterschieden worden. Die einzelnen Ergebnisse, die in diesem Zusammenhang gewonnen wurden, trafen für beide Spannen zu. In bezug auf die t a t s ä c h l i c h e Entwicklung des technischen Fortschritts wird aber eine Trennung notwendig; denn die Produktivität der Arbeit weicht in beiden Bereichen voneinander

1) Vergleiche dazu zum Beispiel Stamer, Hans, Landwirtschaftliche Marktlehre, 1. Teil, Bestimmungsgründe und Entwicklungstendenzen des Marktes, Hamburg und Berlin 1966, S.110

2) Fourastié, Jean, a.a.O., S. 30

ab. Zwar sind für die Arbeitsproduktivität in der Verarbeitung keine Vergleichszahlen verfügbar - auch B a r g e r hat die Verarbeitung nicht gesondert untersucht -, aber es ist zu vermuten, daß die Produktivität der Arbeit speziell in der verarbeitenden Industrie nicht sehr viel kleiner gewesen ist als jene, die für die gesamte Industrieproduktion gilt.¹⁾ Auf jeden Fall wird sie jedoch größer gewesen sein als in der Verteilung. Dafür spricht schon die Tatsache, daß die Verarbeitung der Agrarprodukte im Gegensatz zur Verteilung viel stärker mechanisiert und automatisiert werden kann.

Nach der zusätzlichen Trennung in Verarbeitung und Verteilung ergibt sich folgendes Bild:

Es ist gezeigt worden, daß die prozentuale Spanne steigen wird, wenn der technische Fortschritt in der landwirtschaftlichen Urproduktion größer sein sollte als in der Verarbeitung und Verteilung. Betrachtet man jetzt nur solche Agrarerzeugnisse, die - nachdem sie den Bauernhof verlassen haben - keiner weiteren Bearbeitung bedürfen, das heißt Produkte, die nur noch verteilt werden müssen (zum Beispiel Obst, Gemüse und Eier),²⁾ dann müßte die allgemeine Aussage auch den tatsächlichen Verhältnissen entsprechen; denn der

1) Eine Ausnahme hiervon scheint lediglich die Fleischverarbeitung zu bilden; denn technische Neuerungen können nur auf wenigen Teilgebieten genutzt werden. So ist es bisher zum Beispiel noch nicht gelungen, die Fleischzerlegung zu mechanisieren.

2) Hier ist also die Gesamtspanne (Differenz zwischen Verbraucherpreis und Erzeugerpreis) mit der Handelsspanne identisch.

technische Fortschritt war zumindest bisher in der Landwirtschaft größer als im Handel. Entsprechend den Angaben über die Arbeitsproduktivität könnte man also sagen, daß der Anteil, der vom Verbraucherpreis auf den Handel entfällt, zunehmen mußte, obwohl auch im Handel Produktivitätsfortschritte erzielt worden sind. Der Anteil der Landwirtschaft sei zwangsläufig zurückgegangen.

Für jene Agrarprodukte aber, die auf ihrem Wege zum Verbraucher über die Ernährungsindustrie oder über das Nahrungsmittelhandwerk laufen müssen, wird es schwierig, generelle Spannenveränderungen nachzuweisen. Da zu der Verteilungsspanne hier noch die Verarbeitungsspanne tritt, ist die prozentuale Gesamtspanne auch nicht mehr von der Handelsspanne allein abhängig. Alle Veränderungen der Verarbeitungsspannen werden sich ebenfalls in der Gesamtspanne bemerkbar machen. Daraus folgt, daß die prozentuale Gesamtspanne zusätzlich davon abhängt, wie hoch im Vergleich zur Landwirtschaft der technische Fortschritt in der Verarbeitung ist. Außerdem kommt es nun auch darauf an, mit welchem Gewicht die Verarbeitung in die Gesamtspanne eingeht. Ware zum Beispiel der technische Fortschritt in der Nahrungsmittelindustrie größer als in der Landwirtschaft und sollte der Anteil der Verarbeitung hoch sein, dann könnte die prozentuale Gesamtspanne sinken, obwohl die prozentuale Handelsspanne infolge geringen technischen Fortschritts in der Verteilung gestiegen wäre. Die gesunkene

prozentuale Verarbeitungsspanne hätte dann den Anstieg der prozentualen Handelsspanne überkompensiert. Zur Erläuterung dieser Spannenveränderungen, die eventuell bei Getreideerzeugnissen (Brot, Gebäck), bei Konserven und bei Gefrierprodukten auftreten könnten, folgendes Beispiel: Für eine Mengeneinheit eines bestimmten Gutes zahlt der Verbraucher 10,-- DM. Hiervon entfallen auf die landwirtschaftliche Urproduktion 5,-- DM, auf die Verarbeitung 4,-- DM und auf die Verteilung 1,-- DM. Geht man davon aus, daß der technische Fortschritt in den drei Bereichen unterschiedlich hoch ist, dann werden zum Beispiel bei allgemeinen Preissteigerungen die Kostenerhöhungen verschieden stark gebremst. (Es wird wieder unterstellt, daß der Wettbewerb funktioniert.) Angenommen, der technische Fortschritt in der Verarbeitung wäre höher als der in der Landwirtschaft und in der Verteilung und der in der landwirtschaftlichen Produktion wiederum größer als jener in der Verteilung, dann stiegen die Kosten in der Verteilung am stärksten, in der Verarbeitung am schwächsten. Die Kostenerhöhungen in der Landwirtschaft lägen dazwischen. Auf die Ausgangszahlen bezogen könnte sich nunmehr folgendes ergeben: Der Erzeugerpreis steigt um 10 Prozent von 5,-- DM auf 5,50 DM, die Verarbeitungskosten um 5 Prozent von 4,-- DM auf 4,20 DM und die Verteilungskosten um 20 Prozent von 1,-- DM auf 1,20 DM. Die absolute Gesamtspanne beträgt jetzt 5,40 (vorher 5,-- DM) und die prozentuale ist von 100 Prozent auf rund 98 Prozent gesunken. - Sollte aber

der Anteil der Verarbeitung geringer sein, erhielte man ein völlig anderes Ergebnis. Angenommen, von der Gesamtspanne entfielen auf die Verarbeitung nur noch 3,-- DM und auf die Verteilung 2,-- DM, dann stiegen - unter sonst gleichen Annahmen über den technischen Fortschritt - die Verarbeitungskosten von 3,-- DM auf 3,15 DM und die Verteilungskosten von 2,-- DM auf 2,40 DM. Die absolute Gesamtspanne betrüge 5,55 DM und die prozentuale etwas mehr als 100 Prozent: das hieße, die prozentuale Gesamtspanne wäre leicht angestiegen. Die Verarbeitungsquote wird für die Höhe der prozentualen Gesamtspanne erst dann bedeutungslos, wenn der technische Fortschritt in der Verarbeitung nicht mehr größer sein sollte als in der Landwirtschaft (aber immer unter der Voraussetzung, daß der technische Fortschritt in der Verteilung kleiner ist als in der landwirtschaftlichen Produktion).

Aber wie gesagt, bei allen Agrarerzeugnissen, die nicht nur verteilt, sondern auch verarbeitet werden müssen, ist es schwierig, über die Entwicklung der prozentualen Gesamtspanne generell Aussagen zu treffen. Es kommt immer darauf an, wie stark der Einfluß der beiden zuletzt genannten Bestimmungsgründe (Gewicht der Verarbeitung in der Gesamtspanne und Höhe des technischen Fortschrittes in der Verarbeitung) ist.

ge Die Bedeutung unterschiedlicher Arbeitskostenintensität für die Spannenentwicklung

Mit dem technischen Fortschritt in engem Zusammenhang steht eine weitere Ursache, die ebenfalls für eine Abnahme des Erzeugeranteils am Verbraucherpreis verantwortlich sein kann:

die unterschiedliche Arbeitskostenintensität in den einzelnen Wirtschaftsbereichen. Aus dieser Abhängigkeit, die bisher vernachlässigt worden ist, ergeben sich grundsätzlich die gleichen Konsequenzen auf die Bewegung der prozentualen Spanne wie aus der Abhängigkeit der Spannenbewegungen von der Höhe des technischen Fortschritts.

Da in einer wachsenden Volkswirtschaft die Löhne im allgemeinen stärker steigen als der Kapitalzins, werden von der Verteuerung der Produktionsfaktoren solche Güter am stärksten betroffen, zu deren Erzeugung viel Arbeit notwendig ist.

Diese Entwicklung könnte jedoch korrigiert werden, wenn man die Arbeit durch Kapital ersetzte. Sollte eine Substitution aber nicht gelingen, dann müßten sich die arbeitsintensiv hergestellten Produkte relativ verteuern.

Diese Aussage trifft nun aber genau auf das Verhältnis Landwirtschaft - Handel zu. Da der Handel im Vergleich zur Landwirtschaft arbeitsintensiv ist (M e l l e r o w i c z schätzt zum Beispiel den Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten im Handel auf 50 Prozent ¹⁾), würde er durch die relative Erhöhung des volkswirtschaftlichen Lohnniveaus stärker getroffen als die Landwirtschaft (hier beträgt der Anteil etwa 10 Prozent. ²⁾) Gelänge dem Handel die Substitu-

1) Vergleiche Mellerowicz, Konrad, Kosten und Kostenrechnung, Band 1, vierte Auflage, Berlin 1963, S. 44 - Seyffert nennt für die sogenannten Ladenhandlungen einen Anteil von mehr als vierzig Prozent (Seyffert, Rudolf, Wirtschaftslehre des Handels, vierte Auflage, Köln und Opladen 1961, S. 246 und 249).

2) Vergleiche dazu die Angaben in den Grünen Berichten (zum Beispiel Grüner Bericht 1964, Bundestagsdrucksache IV/1860, 1964, S. 163, und Grüner Bericht 1965, Bundestagsdrucksache IV/2990, 1965, S. 210).

tion der Arbeit durch Kapital nicht - und das ist zur Zeit die Regel - dann müßte die prozentuale Handelsspanne steigen. Der Erzeugeranteil begänne entsprechend zu sinken.

ad) Zusammenfassung

Wie erwähnt, meinen die Landwirte, ihr Anteil am Verbraucherpreis ginge mehr und mehr zurück. Entspricht diese Behauptung den Tatsachen? Bevor in diesem Zusammenhang auf statistische Zahlen verwiesen wird, seien nochmals alle Kräfte genannt, die zu einem sinkenden Erzeugeranteil führen können und die in den letzten Jahren auf den Spannentrend eingewirkt haben.

Zuerst ist hierbei an die Handels- und Verteilungsfunktionen zu denken. Die Aufgaben, die pro Wareneinheit erfüllt werden müssen, haben aus mehreren Gründen zugenommen. Hierdurch sind Kosten- und Spannenerhöhungen ausgelöst worden. Das heißt, der Anteil, der vom Verbraucherpreis auf die Landwirtschaft entfällt, begann zu sinken. Allerdings hat zugleich ein anderer Faktor, der für den langfristigen Spannenverlauf ebenfalls verantwortlich ist, den Aufwärtsbewegungen der Kosten entgegengewirkt: der technische Fortschritt. Ob er aber die Kostensteigerungen, die auf neue Funktionen zurückzuführen sind, vollständig kompensieren kann, läßt sich nicht eindeutig beantworten. Das hängt davon ab, wie hoch er ist. Man kann aber annehmen, daß es in der Verarbeitung eher gelingen wird, die Kostensteigerungen aufzufangen,

als in der Verteilung; denn in jener ist der technische Fortschritt vermutlich größer als in dieser.

Nun wird aber der Erzeugeranteil nicht allein vom technischen Fortschritt in der Verarbeitung und Verteilung bestimmt, sondern auch von dem in der Landwirtschaft. Diese Abhängigkeit ist besonders für solche Agrarerzeugnisse wichtig, die nicht oder nur wenig bearbeitet zu werden brauchen. Da wahrscheinlich bisher der technische Fortschritt in der Landwirtschaft größer gewesen ist als im Handel, mußte der Erzeugeranteil tendenziell für diese Produkte sinken. Selbst wenn also der technische Fortschritt in der Verteilung bereits so groß sein sollte, daß er die durch zusätzliche Funktionen verursachten Kosten vollständig kompensieren könnte, begänne der Anteil, der vom Verbraucherpreis auf den Landwirt entfällt, zwangsläufig zu sinken.

Solche eindeutigen Aussagen sind aber nicht möglich, wenn es sich um Agrarprodukte handelt, die im Nahrungsmittelhandwerk oder in der Industrie noch verarbeitet werden müssen. Wie sich hier der Erzeugeranteil verändern wird, hängt davon ab, ob der technische Fortschritt in der Verarbeitung größer als in der Landwirtschaft ist. Wäre er es nicht, dann müßte auch hier der landwirtschaftliche Anteil am Verbraucherpreis tendenziell zurückgehen (es wird immer davon ausgegangen, daß der technische Fortschritt im Handel geringer ist als in der Landwirtschaft). In diesem Fall ist

auch das Gewicht, mit dem die Verarbeitung in die Gesamtspanne einreicht, ohne Belang. Eine hohe Verarbeitungsquote würde nur das Absinken des Erzeugeranteils vermindern. Aufhalten könnte sie es nicht.

Schließlich ist auch dann mit einem relativen Rückgang der Agrarpreise zu rechnen, wenn die Substitution der Arbeit durch Kapital im Handel weniger gelingt als in der Landwirtschaft; denn in diesem Falle müßten bei allgemeinen Lohnsteigerungen die Preise für die Verteilung relativ stärker steigen als die Agrarpreise.

Im ganzen kann man feststellen: Es ist wahrscheinlich, daß der technische Fortschritt in der Verarbeitung und Verteilung so groß gewesen ist, daß die durch neue Funktionen verursachten zusätzlichen Kosten vollständig kompensiert werden konnten. Wenn der Erzeugeranteil dennoch gesunken sein sollte, dann könnte das daran liegen, daß im Vergleich zur Landwirtschaft der technische Fortschritt und die Möglichkeit, Arbeit durch Kapital zu substituieren, im Handel geringer gewesen sind.

Diese Behauptung gilt zunächst aber nur unter der Voraussetzung, daß der Wettbewerb funktioniert. Wäre das nicht der Fall, sollte der Wettbewerb beschränkt sein, dann bestünde zumindest der Verdacht, daß die Spannen unnötig hoch wären; denn einmal könnten Marktmachtgewinne auftreten und zum anderen fehlte der Zwang, mit den geringsten Kosten zu produzieren. Wenn der Wettbewerb aber funktionsfähig ist, kann

eine Spanne nie "zu hoch" sein.¹⁾ - Bezogen auf den Ausgangspunkt der Untersuchung, auf die Spannenkritik, heißt das: Sollte der Anteil, den die Landwirte am Verbraucherpreis erzielen, tatsächlich zurückgegangen sein, dann könnten Handel und Nahrungsmittelindustrie so lange nicht dafür verantwortlich gemacht werden, wie der Wettbewerb funktioniert. Anlaß zur Kritik wäre erst dann gegeben, wenn der Wettbewerb beschränkt sein sollte, so daß ein Teil der Spannerhöhungen auf die Unvollkommenheiten im Wettbewerb zurückgeführt werden müßte. Soweit sich also die Kritik nur auf jene Spannensteigerungen beruft, die auf fehlenden Wettbewerb zurückzuführen sind, wäre sie berechtigt, anderenfalls nicht.

Nun dürfte es im allgemeinen schwierig sein festzustellen, inwieweit die Spannerhöhungen zwangsläufig sind und welcher Teil davon auf ungenügendem Wettbewerb beruht. In Einzelfällen wird man zwar annähernd beide Komponenten auseinanderhalten können, so zum Beispiel, wenn die Verbraucherpreise sinken sollten, nachdem die vertikale Preisbindung aufgehoben worden ist. Hieraus ließe sich folgern, daß die Spanner, die sich zuvor gebildet haben, keine Wettbewerbsspannen gewesen sind und daß der Erzeugeranteil stärker geschrumpft ist, als es notwendig gewesen wäre.²⁾ Im großen und ganzen

1) Siehe Seite 9.

2) In seinem Jahresbericht von 1964 schreibt zum Beispiel das Bundeskartellamt, daß in den Bereichen, wo sich nach Aufhebung der Preisbindungen der Preiswettbewerb im Handel voll entfalten konnte, der Index der Einzelhandelspreise durchweg um bis zu zwanzig Prozent gesunken sei. (Vergleiche Bericht des Bundeskartellamtes über seine

aber werden solche Fälle, wo man die Ursachen für den Rückgang des Erzeugeranteils exakt messen kann, selten vorkommen. Das sollte allerdings kein Grund dafür sein, auf eine Untersuchung der Wettbewerbsverhältnisse zu verzichten; denn das Wettbewerbsverfälschungen und Wettbewerbsbeschränkungen die Spannen aufblähen, ist gewiß, und solange der Wettbewerb nicht funktioniert, muß immer vermutet werden, daß die Kritik, die an den Spannen geübt wird, ihre Berechtigung hat. 1)

Für den Versuch, statistisch über mehrere Jahre hinweg nachzuweisen, daß die Spannen unter bestimmten Voraussetzungen langfristig ansteigen, sind leider nur wenige Zahlen verfügbar.

Zunächst sei auf die bereits zitierte Arbeit

G. S c h m i t t s hingewiesen, in der amerikanische Analysen über langfristige Spannenentwicklungen ausgewertet worden sind. Aus diesen Untersuchungen geht hervor - und das ist das Bemerkenswerte -, daß man nicht von einem allgemein sinkenden Trend des Erzeugeranteils sprechen kann. Bei den meisten Produkten ist der Erzeugeranteil von 1913/15 bis 1954/56 nahezu konstant geblieben (zum Beispiel bei Rindfleisch, Schweinefleisch, Butter, Geflügel, Weißbrot, Reis,

Tätigkeit im Jahre 1964 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Bundestagsdrucksache IV/3752, Bonn 1965, S. 12.)

- 1) Über die Wettbewerbssituation im Handel und über die Wettbewerbsverzerrungen, die beim Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse beobachtet werden können, siehe zweites und drittes Kapitel.

Zucker), und nur bei wenigen ist er eindeutig geringer geworden (bei Milch, Käse, Kartoffeln):

Produkt	Einheit	Handels- und Verarbeitungsspannen in Prozenten der Einzelhandelspreise	
		1913/15	1954/56
Rindfleisch	pound	38	37
Schweinefleisch	pound	42	45
Butter	pound	36	35
Geflügel	pound	39	41
Weißbrot	pound	83	85
Reis	pound	67	65
Zucker	pound	65	63
Milch	quart	40 (1925/29)	54
Käse	pound	40	50
Kartoffeln	pound	37	64

Quelle: S c h m i t t , Günther, a.a.O., S. 91

Auch B e t h k e kommt bei seinen Untersuchungen über die Spannenrelationen bei Gemüse und Schlachtvieh zum Teil zu ähnlichen Ergebnissen. Er schreibt zum Beispiel über die Entwicklung der Spannen bei Rind- und Schweinefleisch in den frühen fünfziger Jahren: "Aber auch die Entwicklung der Spannen in den vergangenen drei bis vier Jahren läßt - übersaisonal betrachtet - den Schluß zu, daß weder bei Schweine- noch bei Rindfleisch eine ungebührliche Ausdehnung der Spannen stattgefunden hat. Verglichen mit der Entwicklung des allgemeinen Lohn- und Preisniveaus, welches die Spannenhöhe

maßgeblich beeinflußt, ist der Trend der Spannen vorläufig sogar erstaunlich horizontal verlaufen. Lediglich bei den Wurstpreisen scheinen die Spanner einer leicht ansteigenden Trendlinie zu folgen."¹⁾

Nach diesen Hinweisen soll jetzt versucht werden, die Entwicklung des Erzeugeranteils zumindest für die fünfziger Jahre statistisch zu ermitteln. Als Ausgangsmaterial dienen dabei die Indizes, die für die Erzeugerpreise und für die Einzelhandelspreise berechnet werden. Zwar ist ein Vergleich verschiedener Indizes riskant. Einmal können sie nach verschiedenen Methoden berechnet worden sein und zum anderen weichen die zugrunde liegenden "Warenkörbe" oft erheblich voneinander ab. Doch können die Einwände, die gegen Indexvergleiche vorgebracht werden, zum Teil vernachlässigt werden.

Der Index der Einzelhandelspreise für pflanzliche Nahrungsmittel hat sich von 1950 bis 1962 um rund 42 Prozent von 78 auf 111 (1958 gleich 100) erhöht. Im Vergleich dazu ist der Erzeugerpreisindex für pflanzliche Produkte in etwa der gleichen Zeit (von 1950/51 bis 1962/63) um ungefähr 60 Prozent gestiegen (von 67,1 auf 107,3; 1957/58 bis 1958/59 = 100).²⁾ Das heißt, der Index für die Erzeugerpreise hat

1) Bethke, Siegfried, a.a.O., S. 170

2) Die Prozentsätze sind nach den Zahlenangaben des Statistischen Jahrbuches berechnet worden (Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1964, Stuttgart und Mainz 1964, S. 470 und 488).

um fast 20 Prozent stärker zugenommen als der für die Einzelhandelspreise. - Wenn beide Indizes exakt miteinander vergleichbar wären, könnte man also behaupten, der Anteil, der von den Verbraucherpreisen auf die Landwirtschaft entfällt, hätte zugenommen. Ein solch einfacher Vergleich ist aber nicht möglich. Man muß sich vielmehr an das Ergebnis herantasten. Weshalb könnte zum Beispiel die Folgerung, der Erzeugeranteil sei gestiegen, falsch sein? - Der wichtigste Unterschied, der zwischen beiden Indizes besteht, liegt darin, daß sich die "Warenkörbe", nach denen sie berechnet worden sind, verschieden zusammensetzen. So ist im Erzeugerpreisindex die Warengruppe Heu und Stroh enthalten, im Einzelhandelsindex dagegen nicht. Da diese beiden Produkte aber nur mit einem geringen Gewicht in den "Warenkorb" eingegangen sind,¹⁾ kann man annehmen, daß sie das Ergebnis des Indexvergleiches nicht wesentlich beeinträchtigen, auch wenn gerade hier die Erzeugerpreise extrem gestiegen sind (um etwa 80 Prozent).

Ähnliches gilt für die Warenposten Saatgut, Weinmost, Tabak und Hopfen. Sie erreichen zwar im Index z u s a m m e n eine Wägungszahl von 61,40 Promille,²⁾ aber dennoch wird

1) Heu und Stroh sind mit 2,29 Promille im Erzeugerpreisindex gewichtet worden (vergleiche Wirtschaft und Statistik, Neue Folge, 8. Jahrgang, Stuttgart 1956, S. 353).

2) Ebenda.

der Indexvergleich nur schwach davon betroffen; denn die Preise jener Güter sind durchweg weniger gestiegen als der gesamte Index.

Weiterhin ist zu erwähnen, daß im Gegensatz zum Index der Erzeugerpreise in den Einzelhandelspreisindex die importierten Güter aufgenommen worden sind. Aber weil der weitaus größte Teil des inländischen Nahrungsmittelverbrauchs aus deutscher Produktion stammt, kann auch dieser Faktor vernachlässigt werden.¹⁾ Nur bei pflanzlichen Ölen und Fetten und bei Hülsenfrüchten ist die Inlandserzeugung am gesamten Nahrungsmittelverbrauch mit weniger als 20 Prozent beteiligt.²⁾ Da aber einerseits die Preisentwicklung bei Hülsenfrüchten ungefähr der des gesamten Einzelhandelspreisindex entspricht³⁾ und da andererseits pflanzliche Öle und Fette nur mit einer relativ geringen Wägungsziffer im Einzelhandelsindex vertreten sind,⁴⁾ ist zu erwarten, daß hiervon

-
- 1) Siehe dazu Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1964, Hamburg und Berlin 1965, S. 163 und 164.
 - 2) Siehe dazu Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1964, Hamburg und Berlin 1965, S. 163 und 164.
 - 3) So sind zum Beispiel Speiseerbsen von 1950 bis 1962 um 31 Prozent teurer geworden (siehe hierzu Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 490 f.).
 - 4) Vergleiche Wirtschaft und Statistik, Neue Folge, 4. Jahrgang, Stuttgart 1952, S. 364.

kein störender Einfluß auf den Indexvergleich ausgeht.

Schließlich - und das ist ein bedeutender Einwand - muß beachtet werden, daß in der Statistik das Nahrungsmittelhandwerk nicht zum Einzelhandel gerechnet wird.¹⁾ Das heißt, alle Getreideerzeugnisse, die die Bäckereien verkaufen, kommen im Index der Einzelhandelspreise nicht zum Ausdruck. Da nun aber die Verbraucherpreise für Brot außerordentlich stark gestiegen sind (für helles Mischbrot um fast 90 Prozent und für Roggenbrot um rund 110 Prozent), weist der Einzelhandelsindex eine zu geringe Steigerung aus. Der Index für die Einzelhandelspreise hätte sich zweifellos kräftiger erhöht, wenn der Brotabsatz der Bäckereien ebenfalls erfaßt worden wäre. Weil das aber nicht der Fall ist, deshalb ist die Differenz zwischen dem Erzeugerpreisindex und dem Einzelhandelspreisindex zu hoch. Ob diese Differenz allerdings verschwände, wenn man auch die Bäckereien im Einzelhandelspreisindex berücksichtigte, ist ziemlich zweifelhaft. Selbst wenn man zusätzlich damit rechnete, daß sich die hier besprochenen Fehlermöglichkeiten in ihren Auswirkungen auf den Spannenvergleich kumulierten, wäre es unwahrscheinlich, daß sich der Einzelhandelspreisindex genauso stark erhöhte wie der Erzeugerpreisindex. Dafür dürfte der errechnete Unterschied zu groß sein. Es läßt sich deshalb wohl mit ziemlicher

1) Vergleiche Wirtschaft und Statistik, Neue Folge, 4. Jahrgang, Stuttgart 1952, S. 363.

Sicherheit sagen, daß der Anteil, den die Landwirte an den Verbraucherpreisen pflanzlicher Nahrungsmittel erzielt haben, von 1950 bis 1962 geringfügig zugenommen hat.

Bedeutend mehr Schwierigkeiten treten auf, wenn man die Entwicklung des Erzeugeranteils bei tierischen Produkten untersuchen möchte; denn hier ist die Differenz zwischen den Indizes erheblich geringer. Es fehlen also Verrechnungsréserven, mit denen sich die Einflußgrößen, die den Indexvergleich stören könnten, ausgleichen ließen. Der Unterschied zwischen der Entwicklung der Einzelhandelspreise und der der Erzeugerpreise ist zu gering, als daß man sagen könnte, die Fehlerquellen wären für einen globalen Vergleich unerheblich.

Welche Veränderungen zeigen die Indizes für tierische Erzeugnisse im einzelnen? Der Index der Einzelhandelspreise für tierische Produkte ist von 1950 bis 1962 um rund 17 Prozent von 90 auf 105 (1958 = 100) gestiegen, der Index der Erzeugerpreise um ungefähr 25 Prozent (von 83 auf 103,5; 1957/58 bis 1958/59 = 100).¹⁾ Der Index der Erzeugerpreise hat sich demnach etwas stärker erhöht als der der Einzelhandelspreise. Gegen einen Vergleich dieser beiden Indizes sprechen im großen und ganzen die gleichen Gründe wie bei den pflanzlichen Produkten: die "Warenkörbe" weichen voneinander ab. So enthält der Erzeugerpreisindex den Warenposten Wolle, der

1) Die Prozentsätze sind wieder nach den Zahlen des Statistischen Jahrbuches berechnet worden (Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 470 und 488).

Einzelhandelspreisindex dagegen nicht. Da Wolle aber nur mit 10,42 Promille im Index enthalten ist,¹⁾ kann man damit rechnen, daß der Indexvergleich nicht beeinträchtigt wird, obwohl sich auch hier - ähnlich wie bei Heu und Stroh - der Preis extrem verändert hat (Wolle verbilligte sich auf der Erzeugerstufe um 70 Prozent).

Anders verhält es sich mit der Warengruppe Nutz- und Zuchtvieh. Wenn auch der Anteil dieser Warengruppe im Index nicht übermäßig hoch ist (67,64 Promille²⁾), so haben sich doch die Preise kräftiger erhöht als der allgemeine Erzeugerpreisindex (Nutz- und Zuchtvieh rund 42 Prozent, Erzeugerpreisindex ungefähr 25 Prozent). Es könnte also sein, daß der Erzeugerpreisindex weniger stark gestiegen wäre, wenn die Warengruppe Nutz- und Zuchtvieh nicht im Warenkorb enthalten wäre. Im Vergleich zum Einzelhandelspreisindex - wo dieser Warenposten fehlt - ist der Erzeugerpreisindex zu stark gestiegen. Jedoch wird dieser Effekt zum Teil wieder durch den Warenposten Fisch und Fischwaren kompensiert. Bei diesen, nur durch den Einzelhandelspreisindex erfaßten, Produkten haben sich die Preise ebenfalls stärker erhöht als der Index (Salzheringe sind zum Beispiel um rund 80 Prozent teurer geworden, Seefischfilet sogar um fast 150 Prozent.³⁾ Da der

1) Vergleiche Wirtschaft und Statistik, Neue Folge, 8. Jahrgang, Stuttgart 1956, S. 353.

2) Ebenda.

3) Siehe Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 490/91

Unterschied, der zwischen diesen Waren und dem Index besteht, so deutlich ist, wird man davon ausgehen können, daß trotz der kleinen Wägungsziffer (25,1 Promille¹⁾) ein spürbarer Einfluß auf den Spannenvergleich ausgeht. Das heißt, der Einzelhandelspreisindex ist im Hinblick auf den Erzeugerpreisindex zu hoch. Aber wahrscheinlich werden sich die Auswirkungen, die von Nutz- und Zuchtvieh einerseits und Fisch und Fischwaren andererseits ausgehen, nahezu kompensieren, so daß - nimmt man beide Warengruppen zusammen - der Indexvergleich nicht gestört wird.

Von erheblicher Bedeutung ist allerdings auch hier die Tatsache, daß das Nahrungsmittelhandwerk vom Einzelhandel getrennt wird. Alle Fleischerzeugnisse, die in den Metzgereien verkauft werden, kommen im Index nicht zum Ausdruck. Da aber gerade hier die Preise weitaus stärker gestiegen sind als der allgemeine Einzelhandelspreisindex, ist dessen Wachstum zu niedrig.²⁾ Er wäre stärker gestiegen, wenn sich der Absatz, der in den Metzgereien erzielt worden ist, im Index niedergeschlagen hätte. Es ist sogar wahrscheinlich, daß sich der Index dann so stark erhöht hätte, daß die Differenz zwischen den beiden Indizes verschwunden wäre.

1) Vergleiche Wirtschaft und Statistik, Neue Folge, 4. Jahrgang, Stuttgart 1952, S. 364.

2) Schweinekotelett ist zum Beispiel um rund 65 Prozent teurer geworden, und Rindfleisch zum Schmoren sogar um ungefähr 90 Prozent (vergleiche Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 490/91.

Alles in allem ließe sich also sagen, daß es trotz des relativ geringen Unterschiedes in der Entwicklung der beiden Indizes auch bei tierischen Erzeugnissen schwierig sein dürfte, zu behaupten, der Erzeugeranteil am Verbraucherpreis wäre zurückgegangen.

Faßt man die Ergebnisse der beiden Indexvergleiche für tierische und pflanzliche Produkte nunmehr zusammen, dann erhält man folgendes Bild: Der Anteil, der von den Verbraucherpreisen pflanzlicher Produkte auf die Landwirtschaft entfällt, ist geringfügig größer geworden. Bei tierischen Produkten ist die Entwicklung nicht so eindeutig zu beurteilen. Aber auch hier wird es kaum möglich sein, zu behaupten, der Erzeugeranteil sei gesunken. Das heißt also: Von 1950 bis 1962 hat sich der Anteil, den die Landwirte an den Verbraucherpreisen landwirtschaftlicher Produkte erzielen, so gut wie nicht verändert. Zumindest wird es schwer sein, nachzuweisen, daß er insgesamt zurückgegangen wäre. Damit entfielen auch der Vorwurf - zumindest für den zugrundegelegten Berechnungszeitraum -, die relativen Handels- und Verarbeitungsspannen stiegen langfristig fortwährend an.

Widerspricht aber dieses Ergebnis nicht den theoretischen Ausführungen? Müßte man nicht annehmen, daß bei zunehmenden Handels- und Verarbeitungsfunktionen und bei relativ geringem technischen Fortschritt im Handel die prozentualen Spannen anstiegen? Dazu ist folgendes zu sagen: Die Zahl und der Umfang der Funktionen und die Entwicklung der Produktivität wirken zwar unmittelbar auf die absolute Spanne ein, ob damit aber auch eine Änderung der prozentualen Spanne bewirkt wird, hängt außerdem davon ab, wie

sich die Agrarpreise verändern. ¹⁾ Solange nämlich die Agrarpreise stärker steigen als die Verbraucherpreise, kann die prozentuale Spanne nicht zunehmen, auch wenn zum Beispiel der Handel zusätzliche Funktionen pro Wareneinheit erfüllen mußte. Aus diesem Grunde ist die prozentuale Spanne von 1950 bis 1962 nicht angestiegen. Die Agrarpreise sind während dieser Zeit stärker gestiegen als die Verbraucherpreise.

b) Die kurzfristigen Spannenbewegungen

Viel mehr noch als die langfristigen Spannenbewegungen werden die kurzfristigen kritisiert. Es wird behauptet, die Erzeugerpreisschwankungen schlugen nicht im vollen Umfange auf die Verbraucherpreise durch, wofür vor allem die Händler verantwortlich gemacht werden müßten. Wenn zum Beispiel das Angebot an landwirtschaftlichen Erzeugnissen stiege und die Agrarpreise daraufhin sanken, verringerten sich die Verbraucherpreise entweder gar nicht oder viel zu wenig und zu spät.²⁾ Infolgedessen hätten die Konsumenten keinen Anlaß, mehr zu kaufen, und das vergrößerte Angebot, das die Agrarpreissenkung verursacht habe, könnte nicht untergebracht werden. Würden die Verbraucherpreise starker vermindert, könnte die Absatzmenge vergrößert werden und der Preisdruck ließe allmählich nach. Weil aber die Verbraucherpreise nicht oder nur geringfügig - und das auch nur mit Verzögerung - sanken, werde die Anpassung der Verbrauchernachfrage an die veränderte Absatzsituation verhindert oder zumindest erschwert.

Was läßt sich hierzu sagen? Ist der Vorwurf berechtigt, der Handel verhindere oder erschwere durch seine starre Spannenpolitik die Anpassung der Verbrauchernachfrage an das landwirtschaftliche Angebot?

1) Siehe Seite 27 ff.

2) Siehe dazu Seite 1.

ba) Die Analyse der kurzfristigen Spannenbewegungen

baa) Der Zusammenhang zwischen prozentualen Erzeugerpreis- und Verbraucherpreisschwankungen

Die Nachfrage nach Agrarprodukten auf der Erzeugerstufe ist von der Nachfrage der Verbraucher auf der Handelsstufe abgeleitet.¹⁾ Der Händler weiß oder vermutet, wieviel seine Kunden bei verschiedenen Marktpreisen kaufen werden. Davon geht er aus, wenn er die Menge bestimmt, die er bei den Landwirten beziehen will. In der Nachfrage, mit der der Händler den Landwirten gegenübertritt, kommen also seine Erwartungen zum Ausdruck, die er in bezug auf seine Absatzmengen und den dazugehörigen Preisen hegt. Diese Überlegung gilt grundsätzlich für alle Marktformen. Gleichgültig, ob der Händler eine Monopolstellung innehat, oder ob er sich als Mengenanpasser verhält, immer wird seiner Nachfrage dem Landwirt gegenüber die Nachfrage der Konsumenten auf der Verbraucherstufe zugrunde liegen.

Die Tatsache, daß die Nachfrage nach Agrarprodukten auf der Erzeugerstufe letztlich von der Nachfrage der Verbraucher auf der Handelsstufe abhängig ist, deutet schon darauf hin, daß man die unterschiedlich starken Preisschwankungen, die auf beiden Stufen beobachtet werden, nicht dem Handel allein zur Last legen kann. Sie beruhen zum überwiegenden Teil auf

1) Der Einfachheit halber soll in den folgenden Ausführungen angenommen werden, daß kein Verarbeitungsunternehmen eingeschaltet ist. Der Händler tritt also direkt mit dem Landwirt in Verbindung und bleibt auch das einzige Glied in der gesamten Absatzkette. Diese Vereinfachung ändert nichts an der Gültigkeit der grundsätzlichen Zusammenhänge.

anderen Faktoren.

Zunächst einmal kommt es auf die Spannenform an.¹⁾
Angenommen, es handelt sich um eine fixe Spanne, das heißt, der Händler berechnet immer einen absolut gleichbleibenden Betrag pro Mengeneinheit, und zwar ohne Rücksicht darauf, wie sich die Erzeugerpreise ändern, dann sind die Preisschwankungen auf der Erzeugerstufe prozentual stets größer als auf der Verbraucherstufe. Bei Preissenkungen sinken die Erzeugerpreise stärker als die Verbraucherpreise und bei Preissteigerungen erhöhen sie sich mehr als diese. Unterstellt man aber, der Händler arbeitete mit einer proportionalen Spanne, das bedeutete, er berechnete bei verschiedenen Einkaufspreisen immer den gleichen Prozentsatz als Aufschlag auf den Erzeugerpreis, dann wären bei Preisschwankungen die prozentualen Veränderungen auf beiden Stufen gleich groß. Dazu folgendes Zahlenbeispiel: Der Ausgangspreis auf der Erzeugerstufe sei ebenso wie die absolute Handelsspanne 5,-- DM. Auf der Verbraucherstufe kostet das Gut demnach 10,-- DM. Sänke der Erzeugerpreis nach einer Angebotssteigerung auf 4,-- DM und berechnete der Händler stets eine fixe Spanne (also immer 5,-- DM), dann betrüge der neue Verbraucherpreis 9,-- DM. Der Erzeugerpreis wäre um 20 Prozent gesunken, der

1) Hiermit soll allerdings nicht gesagt werden, daß immer eine Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Spannenformen besteht. Wenn der Wettbewerb ausreichend funktioniert, ist jeweils nur eine Form möglich, nämlich die vom Wettbewerb erzwnngene. Diese Tatsache kann aber hier vernachlässigt werden, da lediglich gezeigt werden soll, welche Bedeutung die einzelnen Spannenformen für die kurzfristigen Veränderungen der Verbraucherpreise haben.

2) Siehe auch Shepherd, Geoffrey, Marketing Farm Products, 4. Auflage, Ames (Iowa) 1962, S. 259.

Verbraucherpreis aber nur um 10 Prozent. - Das gleiche gilt für eine Preiserhöhung. Angenommen, das Angebot habe sich verknappt, der Preis sei auf 6,-- DM gestiegen, dann verteuerte sich das Gut auf der Verbraucherstufe auf 11,-- DM. Die Preissteigerung auf der Agrarstufe betrüge 20 Prozent, die auf der Verbraucherstufe aber nur 10 Prozent.

Bei einer proportionalen Spanne verändern sich dagegen die Preise im gleichen Verhältnis. Sollte der Händler zum Beispiel immer 100 Prozent aufschlagen, dann ergäbe sich nach der Erzeugerpreissenkung auf 4,-- DM eine absolute Spanne von ebenfalls 4,-- DM. Das Gut verbilligte sich demnach auf der Verbraucherstufe von 10,-- DM auf 8,-- DM. Erzeugerpreis und Verbraucherpreis hätten sich gleichmäßig um 20 Prozent verringert. - Für Preissteigerungen würde dasselbe gelten.

Solange also keine proportionalen Spannen angewendet werden, müssen die Preise auf der Erzeugerstufe prozentual stärker variieren als auf der Verbraucherstufe.¹⁾

1) In der Literatur werden die fixen und proportionalen Spannen nur als grundsätzliche Formen angesehen. Bethke bezeichnet sie zum Beispiel nur als Grenzfälle (Bethke, Siegfried, Typische Preisspannenrelationen bei der Vermarktung von Gemüse und Schlachtvieh, Stuttgart 1957, Seite 24). In der Regel werden die beiden Formen miteinander kombiniert, um den empirischen Verhältnissen näherzukommen (Vergleiche hierzu Seyffert, Rudolf, a.a.O., Seite 550 ff., und Sundhoff, Edmund, Die Handelsspanne, Schriften zur Handelsforschung, Köln und Opladen 1953, Seite 68 ff.). Auf die einzelnen Kombinationsmöglichkeiten braucht hier aber keine Rücksicht genommen zu werden; denn es reicht aus, wenn der generelle Einfluß der fixen und proportionalen Spannen nachgewiesen wird.

Neben der Spannenform wirkt sich aber auch die Spannenhöhe auf das Verhältnis der Preisveränderungen aus.¹⁾ Je geringer die Handelsspanne ist, desto weniger unterscheiden sich die prozentualen Preisschwankungen auf den beiden Stufen. Im Extremfall, bei einer Spanne von Null, änderten sich die Preise um den gleichen Prozentsatz. Auch hierzu ein Zahlenbeispiel: Zunächst wird jener Fall betrachtet, wo die Bauern nur mit einem geringen Anteil am Verbraucherpreis beteiligt sind. Das könnte bei solchen Produkten möglich sein, die - nachdem sie den Bauernhof verlassen haben - zusätzlich bearbeitet werden müssen, wie zum Beispiel Gemüsekonserven und Brot. Angenommen, der Landwirt erzielt für eine bestimmte Mengeneinheit eines solchen Gutes 2,-- DM, und der Verbraucher müßte für das Endprodukt 8,-- DM zahlen. Der Anteil des Bauern am Verbraucherpreis betrüge demnach 25 Prozent. Sollte der Preis auf der Agrarstufe sinken, zum Beispiel um 10 Prozent auf 1,80 DM, dann würde sich der Verbraucherpreis auf 7,80 DM vermindern (hier wird eine fixe Spanne von 6,-- DM vorausgesetzt). Der Preis, den der Verbraucher zahlen muß, hätte sich also im Vergleich zum Erzeugerpreis um weit weniger verringert: um nur 2,5 Prozent.

Vergleicht man dazu jene Produkte, bei denen der Landwirt mit einem hohen Anteil im Verbraucherpreis vertreten ist, zum Beispiel Butter und Eier, dann ist die Differenz zwi-

1) Vergleiche Abbott, J.C., Marketing Problems and Improvement Programs, Rome 1958, Food and Agriculture Organization of the United Nations, S. 204; Kohls, Richard, L., Marketing of Agricultural Products, New York 1955, S. 69.

schen den Preisveränderungen auf beiden Stufen weitaus geringer. Nähme man an, der Bauer erzielte für eine bestimmte Mengeneinheit eines solchen Gutes 4,-- DM, und der Verbraucher müßte für diese Ware 6,-- DM zahlen, dann betrüge der Erzeugeranteil hier $66 \frac{2}{3}$ Prozent. Sänke der Erzeugerpreis um 10 Prozent auf 3,60 DM, dann fiel der Verbraucherpreis - bei einer fixen Spanne von 2,-- DM - auf 5,60 DM. Der Verbraucherpreis hätte sich um $6 \frac{2}{3}$ Prozent verringert. Jetzt ist der Unterschied zwischen der Preisänderung auf der Erzeugerstufe und der auf der Verbraucherstufe bedeutend geringer.

Je geringer der Anteil der Landwirte am Endprodukt ist, desto mehr unterscheiden sich also prozentual die Veränderungen der Erzeugerpreise von denen der Verbraucherpreise. Sollte die Spanne jedoch proportional sein, wird dieser Einflußfaktor unerheblich; denn dann verändern sich die Preise auf beiden Stufen im gleichen Verhältnis.

Wenn also der Handel mit proportionalen Spannen arbeiten sollte, dann verringerten sich zum Beispiel bei einer Obst- oder Gemüseschwemme die Verbraucherpreise genauso stark wie die Agrarpreise. Die veränderte Preissituation auf der Agrarstufe, die auf das vergrößerte Angebot an landwirtschaftlichen Erzeugnissen zurückzuführen wäre, käme auf der Verbraucherstufe voll zum Ausdruck. Der Verbrauch und die landwirtschaftliche Produktion ließen sich den veränderten Nachfrage- und Angebotsverhältnissen am besten anpassen.

Bei steigenden Agrarpreisen allerdings dürfte das kalkulieren mit proportionalen Spannen nicht von Vorteil sein, zumindest nicht für die Landwirtschaft. In diesem Falle wäre es zum Beispiel besser, wenn der Handel mit fixen Spannen arbeitete; denn die Anwendung fixer Spannen führt bei steigenden Agrarpreisen zu geringeren Verbraucherpreiserhöhungen als die Anwendung proportionaler, so daß auch die Nachfrager der Konsumenten weniger zurückginge, als wenn der Händler mit proportionalen Spannen kalkulierte.

Abgesehen davon, daß die Anwendung proportionaler Spannen für den Landwirt nur in einem Falle von Vorteil ist, bei sinkenden Agrarpreisen nämlich, wäre es unmöglich, an proportionalen Spannen konsequent festzuhalten. Einmal ist der Händler an die Kosten gebunden, die bei der Produktion der Handelsleistung entstehen. Sollte zum Beispiel der Einkaufspreis, zu dem der Händler die Produkte vom Landwirt bezieht, stark sinken, dann schrumpfte - wenn der Händler an gleichbleibenden Prozentaufschlägen festhielte - die absolute Spanne zusammen. Es bliebe nur noch ein kleiner, nicht ausreichender, Betrag zur Kostendeckung übrig. Das heißt, der Anwendung proportionaler Spannen sind durch die Kosten Grenzen gesetzt. - Zum anderen - und das betrifft jene Fälle, wo die Einkaufspreise steigen - konnte der Wettbewerb das Festhalten an proportionalen Spannen verhindern. Bei steigenden Erzeugerpreisen würden proportionale Spannen zu zunehmenden Gewinnen führen. Wenn der Wettbewerb nicht funktionierte, könnten diese Gewinne eventuell realisiert werden. Angelockt durch die hohen

Gewinne aber würden neue Anbieter auftreten. Die Verbraucherpreise sanken, und die Überhöhung der Spannen würde im Wettbewerb unterbieten und zum Verschwinden gebracht.

Alles in allem wird man sagen können, daß der Anwendungsbe-
reich der proportionalen Spannen äußerst klein ist. Der
Realisierbarkeit dieser Spannenform stehen bei Preissenkun-
gen die Kosten entgegen¹⁾, bei Preissteigerungen der Wett-
bewerb.

Dies gilt zunächst aber nur, soweit der Händler jeden Ar-
tikel unabhängig von anderen kalkuliert; das heißt, wenn er
auf den kalkulatorischen Ausgleich verzichtet. Diese - als
funktionell bezeichnete - Kalkulation hat sich jedoch nicht
durchsetzen können²⁾. Es ist sogar fraglich, ob die funk-
tionelle Kalkulation praktisch überhaupt möglich ist. Da es
in den meisten Fällen nicht gelingt, die Kosten der Waren-
verteilung (vor allem die Gemeinkosten) verursachungsgerecht
auf die einzelnen Artikel des Sortiments zu verteilen, wird
der kalkulatorische Ausgleich geradezu erzwungen.³⁾ Das be-

1) Vergleiche Behrens, Karl Christian, a.a.O., Seite 366.

2) Zur funktionellen Kalkulation siehe zum Beispiel Busse
von Colbe, W., Funktionale Kalkulation und Preispolitik
im Einzelhandel, in: Kostenrechnungspraxis, Wiesbaden
1959, S. 21 ff.; Meyer, Gerhard, Der funktionsgemäße
Preis als Instrument einer Ökonomisierung der Distri-
bution, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche
Forschung, Neue Folge, 9. Jahrgang, Köln und Opladen
1957, S. 48 ff.; Klein-Blenkers, a.a.O., S. 1337.

3) Seyffert schreibt: "Der kalkulatorische Ausgleich inner-
halb der Betriebsspanne, die Kompensationskalkulation,
ist eine wirtschaftliche Notwendigkeit." (Seyffert, Ru-
dolf, a.a.O., Seite 535); siehe auch Klein-Blenkers,
Fritz, Die Handelsspannenkritik, in: Mitteilungen des
Instituts für Handelsforschung an der Universität zu
Köln, Nr. 117, September 1963, Seite 1328.

deutet, daß es in der Praxis eigentlich doch möglich sein müßte, von proportionalen Spannen Gebrauch zu machen - wenn auch nur im begrenzten Umfang. Verluste, die durch die Anwendung proportionaler Spannen bei Erzeugerpreissenkungen entstehen sollten, könnten über den kalkulatorischen Ausgleich wieder eingeholt werden.

Der Verlustausgleich innerhalb des Sortimentes, der auf Grund der Kompensationskalkulation ermöglicht wird, dürfte mehr oder weniger oft nur auf Verdacht vollzogen werden; denn es ist - wie bereits erwähnt - meist ausgeschlossen, die Verteilungskosten anteilig auf die einzelnen Artikel umzulegen. Es kann also zum Beispiel nicht festgestellt werden, wie groß der ungedeckte Kostenanteil ist, der entsteht, wenn bei Erzeugerpreissenkungen an gleichen prozentualen Aufschlagsspannen festgehalten wird. Das heißt wiederum, es ist nicht genau bekannt, wieviel andere - "gut kalkulierte" - Produkte einbringen müssen, damit sich Verluste und Gewinne insgesamt miteinander ausgleichen.

Wie aber läßt sich eine solche Betrachtungsweise mit der Annahme funktionierenden Wettbewerbs vereinbaren? Ist es bei funktionsfähigem Wettbewerb überhaupt möglich, einzelne Artikel des Sortimentes "zu hoch" zu kalkulieren, um andere - "zu knapp" kalkulierte - "subventionieren" zu können?

Solange im Handel nicht nur einzelne Produkte, sondern ganze Sortimente angeboten werden, wird an der Tatsache,

daß einige Artikel "zu teuer" und andere "zu billig" sind, nichts geändert werden können (es sei denn, die funktionelle Kalkulation ließe sich konsequent anwenden, was aus dem genannten Grunde praktisch aber unmöglich ist). Diese Feststellung bleibt auch dann gültig, wenn der Wettbewerb ausreichend funktioniert. Allerdings bedeutet das nicht, daß die Händler innerhalb des Sortiments für einige Produkte "Phantasiepreise" fordern können. Wie die jüngste Vergangenheit zeigt, sind solchen Versuchen keine dauernden Erfolge beschieden (Preiszusammenbrüche bei Schokolade, Spirituosen und Waschmitteln).¹⁾ Der Wettbewerb verhindert einen Mißbrauch des kalkulatorischen Ausgleichs. Aber wie gesagt, da nicht alle Verteilungskosten exakt auf die einzelnen Waren umgelegt werden können, läßt es sich nicht vermeiden - auch bei scharfem Wettbewerb nicht -, daß einige Artikel im Sortiment mit "zu viel" und andere mit "zu wenig" Kosten (Gemeinkosten) belastet sind.

In diesem Zusammenhang soll auf eine Besonderheit aufmerksam gemacht werden, die häufig Anlaß zu heftiger Kritik gibt: der kurzfristige Preisausgleich. Worum es sich hierbei handelt, läßt sich an der Preispolitik der Metzger gut demonstrieren. Wenn zum Beispiel im Frühjahr die Schweinepreise saisonal sinken und die Rinderpreise steigen, dann gleichen die Metzger zum Teil die Preise für Schweinefleisch und Rindfleisch auf einem mittleren Niveau aus.²⁾ Das heißt, sie verhindern, daß sich die Preise so einspielen können, wie es den Angebotsverhältnissen entspräche.

1) Diese Behauptung wird nicht dadurch widerlegt, daß es sich bei den hier genannten Erzeugnissen um preisgebundene Waren gehandelt hat. Sie gilt allgemein, also auch für frei kalkulierbare Artikel.

2) Siehe Lüdtkke, Ulrich, a.a.O., S. 29.

Der Verbraucher hat demnach keine Veranlassung dazu, das Rindfleisch durch Schweinefleisch zu substituieren. Der Angebotsdruck auf dem Schweinemarkt wird nicht gemildert, obwohl es bei entsprechender Preispolitik teilweise möglich wäre. Umgekehrt bleibt die Nachfrage nach Rindfleisch auf einem Niveau stehen, das den Angebotsverhältnissen auf den Viehmärkten nicht entspricht. Spiegeln dagegen die Preise, die der Konsument in den Metzgereien zu zahlen hat, die Absatzsituation im richtigen Verhältnis wider, dann könnte die Nachfrage nach Schweinefleisch kurzfristig zunehmen, die nach Rindfleisch zurückgehen. Einerseits nähme auf den Großmärkten der Angebotsdruck für Schlachtschweine ab, und andererseits heizte die Nachfrage das ohnehin schon knappe Angebot an Schlachtrindern nicht weiter an.

Aus diesem Beispiel geht folgendes hervor: Die Tatsache, daß Unternehmer, hier die Metzger, die Preise innerhalb ihres Sortimentes ausgleichen, führt dazu, daß sich die Spannen nicht so verändern, wie es der Entwicklung der Einkaufspreise entsprechend möglich wäre. Die absoluten Spannen dehnen sich statt dessen bei sinkenden Erzeugerpreisen aus und schrumpfen bei steigenden zusammen. Deshalb verändern sich die Preise auf der Verbraucherstufe im Verhältnis zu denen auf der Erzeugerstufe zu wenig, und die kurzfristige Anpassung der Verbrauchernachfrage an das landwirtschaftliche Angebot wird verhindert. Ist das eine Folge fehlender Konkurrenz?

Bei der Beurteilung dieser Frage muß zunächst auch hier berücksichtigt werden, daß es in der Regel unmöglich ist, die Verteilungskosten auf die einzelnen Artikel des Sortimentes exakt aufzuteilen, woraus sich praktisch zwangsläufig ein Preisausgleich ergibt. Mit dieser Tatsache allein aber scheint sich das Ausmaß des Preisausgleichs im Metzgergewerbe nicht erklären zu lassen. Es ist nicht einzusehen, daß die kurzfristigen Erzeugerpreisschwankungen wegen kalkulatorischer Schwierigkeiten so gut wie überhaupt nicht an die Verbraucherstufe weitergegeben werden (oder erst mit erheblicher Verzögerung). Vielmehr deutet manches darauf hin, daß der kurzfristige Preisausgleich teilweise eine Folge unzureichenden Wettbewerbs ist. Wie ließe es sich sonst erklären, daß in jüngster Vergangenheit Filialbetriebe, Warenhäuser und Konsumgenossenschaften mehr und mehr auf den kurzfristigen Preisausgleich verzichten und die Verbraucherpreise zügig den Preisschwankungen an den Viehmärkten anpassen?¹⁾ Es ist jedenfalls zu vermuten, daß der kurzfristige Preisausgleich im Metzgergewerbe zum Teil so lange auf unzureichenden Wettbewerb zurückzuführen ist, wie der Handel oder auch einzelne Metzger mit Erfolg die kurzfristigen Preisänderungen an den Fleischmärkten an die Verbraucher weitergeben.

1) Vergleiche zum Beispiel Wettbewerb für die Metzger, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr.2 vom 4.1.1966 und Aktion "Billiges Rindfleisch", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 251 vom 28.10.1966.

Am Ende dieses Abschnittes soll nochmals darauf hingewiesen werden, daß die Anpassung der Verbrauchernachfrage an das landwirtschaftliche Angebot am besten gelänge, wenn die Spannen proportionalen Charakter trügen. Da es aber nicht möglich ist, an solchen Spannen konsequent festzuhalten, ist ihr Anwendungsbereich beschränkt. Lediglich innerhalb der Grenzen, in denen von der Mischkalkulation Gebrauch gemacht werden kann, ließen sie sich verwirklichen. In allen anderen Fällen dürfte ihre Anwendung nicht möglich sein; zumindest so lange nicht, wie der Wettbewerb ausreichend funktioniert.

bab) Die Höhe der Verteilungskosten in Abhängigkeit von Erzeugerpreisschwankungen

Bisher ist davon ausgegangen worden, daß die Kosten zusammen eine starre Größe bilden, die nicht von der Höhe der Einkaufspreise berührt wird. Will man aber untersuchen, wie sich die Spannen nach kurzfristigen Erzeugerpreisschwankungen bestenfalls verändern können, dann sollte diese Annahme aufgegeben werden; denn Veränderungen in den Erzeugerpreisen wirken zum Teil auch auf die Kosten zurück. Um diese Zusammenhänge im einzelnen zu verdeutlichen, ist es zweckmäßig, die Kosten zu unterteilen, und zwar in wertabhängige, mengenabhängige und fixe Kosten. Wertabhängige sind solche, die von der Höhe der Einkaufspreise abhängen, wie Versicherungen, Provisionen, Gebühren und Steuern. Die mengenabhängigen Kosten richten sich nach der Menge der umgesetzten Waren, zum Beispiel Transportkosten und Verpackungskosten.

Die fixen Kosten werden unter sonst gleichen Voraussetzungen weder von der Absatzmenge noch von der Höhe der Einkaufspreise direkt beeinflusst, sie fallen unabhängig von diesen beiden Größen an (Gehälter und Mieten).

Wie werden sich diese drei Kostentypen jeweils verändern, wenn die Erzeugerpreise kurzfristig schwanken, und welche Rückwirkungen gehen hiervon auf die Spannen aus? Zuerst soll das Abhängigkeitsverhältnis zwischen Einkaufspreis und Kostenhöhe nur an den wertabhängigen Kosten erläutert werden. Die wertabhängigen Kosten berechnen sich direkt nach der Höhe der Einkaufspreise. Sobald diese sinken, vermindert sich die Berechnungsgrundlage, und die wertabhängigen Kosten nehmen ab. Die absolute Spanne kann also - unter sonst gleichen Umständen - kleiner werden. Dieser Effekt ist um so stärker, je höher der Anteil der wertabhängigen Kosten an den Gesamtkosten ist. Existieren überhaupt nur wertabhängige Kosten und würden diese stets durch Prozentaufschläge ermittelt, dann trüge die Spanne praktisch proportionalen Charakter, die Verbraucherpreise sanken im gleichen Verhältnis wie die Erzeugerpreise. Aus der Sicht der Landwirte wäre es demnach vorteilhaft, wenn sich die Spannen aus möglichst vielen wertabhängigen Kosten zusammensetzten. Dann könnte sich die Verbrauchernachfrage relativ leicht den veränderten Absatzverhältnissen anpassen, wenn auch nicht mit der Vollkommenheit, die bei proportionalen Spannen möglich wäre.

Solche direkten Zusammenhänge, wie sie zwischen den Erzeugerpreisen einerseits und den wertabhängigen Kosten anderer-

seits bestehen, können bei den mengenabhängigen Kosten nicht beobachtet werden. Ein Einfluß der Erzeugerpreise auf die mengenabhängigen Kosten läßt sich nur auf Umwegen nachweisen.

Zunächst kommt es darauf an, wie die Verbraucher auf Preisvariationen reagieren. Sollten zum Beispiel die von den Konsumenten nachgefragten Mengen bei Preisschwankungen konstant bleiben, wäre die Preiselastizität der Nachfrage also Null, dann änderten sich die mengenabhängigen Kosten nicht. Die absoluten Spannen blieben gleich. Wäre die Nachfrage der Konsumenten aber elastisch, das heißt, kauften die Konsumenten bei Preissenkungen mehr und bei Preissteigerungen weniger, dann könnten sich eventuell auch die mengenabhängigen Kosten und die absoluten Spannen ändern. Allerdings treten diese Veränderungen erst ein, wenn die Kosten (es sei angenommen, sie bestünden nur aus mengenabhängigen) nicht proportional zur Absatzmenge verlaufen. Anderenfalls bliebe die absolute Spanne trotz Mengenvariationen konstant. Sollten die Kosten aber beispielsweise unterproportional verlaufen, mit zunehmender Absatzmenge abnehmend, dann müßten die mengenabhängigen Kosten pro Stück sinken. Das hieße - da sich entsprechend der obigen Annahme die Kosten nur aus mengenabhängigen zusammensetzen -, auch die absolute Spanne würde schrumpfen. Wenn also die Erzeugerpreise - und bei funktionierendem Wettbewerb in der Verteilung auch die Verbraucherpreise - sinken sollten, dann wird sich die absolute Spanne nur verkleinern, wenn die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind: die Nachfrage nach den entsprechenden

Produkten darf nicht Null sein und die Kosten müssen sich unterproportional zur Absatzmenge verhalten.

Für die Praxis dürften diese Zusammenhänge jedoch nur geringe Bedeutung haben. Einmal bestehen die Verteilungskosten nicht allein aus mengenabhängigen Kosten, so daß der geschilderte Effekt schwächer wird, und zum anderen ist es fraglich, ob die mengenabhängigen Kosten auch wirklich unterproportional verlaufen, was für eine Verringerung der absoluten Spannen notwendig wäre.

Im Gegensatz zu den wertabhängigen und mengenabhängigen Kosten gehen von den fixen Kosten bei kurzfristiger Erzeugerpreisänderung keine Wirkungen auf die absoluten Spannen aus; denn die fixen Kosten sind ex definitione bei kurzfristiger Preisbildung (Spannenbildung) bedeutungslos. Erst bei langfristiger Betrachtungsweise, also wenn Kapazitätsänderungen unterstellt werden, beeinflussen auch die fixen Kosten die Spannen. - Allerdings gilt diese Behauptung nur so lange, wie der Händler nach Gewinnmaximierung strebt. Sollte er diese Verhaltensweise aufgeben, müßte davon ausgegangen werden, daß auch kurzfristig die absolute Spanne von den fixen Kosten abhängig ist. Dann könnte auch L e n z zugestimmt werden, wenn er schreibt: "Die ... Tatsache, daß nämlich die Betragsspannen bei reichlicher Marktversorgung zurückgehen, deutet darauf hin, daß die Kosten des Einzelhandels zu einem erheblichen Teil fixe Kosten sein müssen, die mit wachsender Umsatzmenge pro Mengeneinheit geringer werden und damit eine

Kürzung der Stückspannen erlauben."¹⁾

Aus der Sicht der Landwirte wäre somit von Vorteil, wenn die wertabhängigen Kosten mit einem hohen Anteil in die Gesamtkosten eingingen; denn die Möglichkeit, bei Erzeugerpreissenkungen auch die absoluten Spannen zu vermindern, ist bei dieser Kostenart am größten. Sollten allerdings die mengenabhängigen Kosten vorherrschen, dann wären die Aussichten auf Spannenkürzungen geringer. Die Spanne trüge - mit Ausnahme des Falles, wo die mengenabhängigen Kosten sinken - weitgehend fixen Charakter.

Zum Schluß dieses Abschnittes soll noch ein Beispiel erwähnt werden, das A b e l im Zusammenhang mit der Kostenaufgliederung nennt. Aus ihm geht deutlich hervor, daß die Veränderung der Preise auf der Verbraucherstufe nicht nur von der Bewegung der Agrarpreise abhängig ist, sondern vor allem auch von den Kostentypen, aus denen sich die Spanne zusammensetzt. Dem Beispiel liegen folgende Ausgangszahlen zugrunde:

Die wertabhängigen Kosten betragen an den Gesamtkosten 37 Prozent, die mengenabhängigen 38 Prozent und die fixen Kosten 25 Prozent. - "Diese Aufgliederung der Unkosten ist deshalb wesentlich, weil sie zeigt, daß Veränderungen des Grund- oder Ausgangspreises nicht gleich große prozentuale Veränderungen der Kleinhandelspreise auszulösen brauchen.

1) Lenz, D., Die Handelsspannen bei Gemüse und Obst und ihr Zusammenhang mit der Preisbildung, in: Agrarwirtschaft, 8. Jahrgang, Hannover 1959, Seite 302.

Eine Steigerung der Viehpreise z.B. um 10 % dürfte nach dem obigen Kostenschema nur eine Erhöhung der Verbraucherpreise für Fleisch um weniger als 10 % nach sich ziehen. Damit würde die Preisspanne sinken. (Angenommen, der Vieheinkaufspreis betrage bisher 100,-- DM, der Fleischverkaufspreis 150,-- DM, die Preisspanne, vom Kleinverkaufspreis aus berechnet, mithin $33 \frac{1}{3} \%$. Der Vieheinkaufspreis steige um 10 % auf 110,-- DM. Dann müßte nach obigem Schema die wertgebundenen Kosten von 18,50 DM um 1,85 DM, die gesamte Preisspanne von 50,-- DM auf 51,85 DM, der Kleinverkaufspreis von 150,-- DM auf 161,85 DM steigen. Das bedeutet aber (a) eine Steigerung des Verbraucherpreises um nur 7,9 % und (b) eine Senkung der Preisspanne von bisher $33 \frac{1}{3} \%$ auf 32 %)."¹⁾

bb) Ergebnis

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, daß nur unter einer Bedingung die relativen Preisveränderungen auf beiden Stufen einander gleichen: wenn die Spannen proportional wären. In den meisten Fällen lassen sich aber proportionale Spannen nicht durchsetzen. Ihr Anwendungsbereich wird auf doppelte Weise eingeschränkt; nach unten durch die Kosten und nach oben durch den Wettbewerb. Da sich also die proportionalen Spannen - außer beim kalkulatorischen Ausgleich vielleicht - nur selten verwirklichen lassen dürfen, können die Anbieter, die in die Absatzkette eingeschaltet sind, auch nicht dafür verantwortlich gemacht werden, wenn

1) Abel, Wilhelm, a.a.O., S. 374.

die Preisveränderungen auf der Erzeugerstufe größer sind als auf der Verbraucherstufe. Das gilt allerdings nur, wenn der Wettbewerb funktioniert. Sollte er beschränkt sein, wäre zu befürchten, daß die ohnehin nicht zu umgehende Schwerbeweglichkeit der Spannen wegen fehlenden Wettbewerbs noch verstärkt würde. Dann wäre die Diskrepanz, die zwischen den Preisveränderungen auf beiden Stufen besteht, durch die Förderung des Wettbewerbs zum Teil vermeidbar.

4. Wettbewerbspolitische Folgerungen

Es ist mehrfach darauf hingewiesen worden, daß die Frage nach der richtigen Spanne im engeren Zusammenhang mit der Frage nach der Wirksamkeit des Wettbewerbs steht. Solange dieser ausreichend funktioniert, sind die Spannen nicht zu hoch. Es existieren weder Marktmachtgewinne noch werden die Handelsleistungen mit überhöhten Kosten angeboten. Deshalb ist jede Maßnahme, die zur Verbesserung der Wettbewerbsverhältnisse beiträgt, zugleich ein Schritt auf dem Weg zur "Normalisierung" der Spanne. Sobald alle Wettbewerbsbeschränkungen abgebaut worden sind und wenn sich der Wettbewerb voll entfalten kann, wird auch die Frage nach der richtigen Spanne gelöst sein. Für die endgültige Beurteilung der Spannenkritik, die der vorliegenden Arbeit als Ausgangspunkt zugrunde liegt, ist es demnach erforderlich, die Wettbewerbsverhältnisse in der Warenverteilung näher zu untersuchen.

Zweites Kapitel - Die Wettbewerbswirksamkeit in der Warenverteilung

1. Einleitung

In der wissenschaftlichen Literatur wird häufig die Auffassung vertreten, der Handel sei ein typisches Beispiel für das Modell der unvollständigen Konkurrenz;¹⁾ das heißt, die Händler wären innerhalb eines Bereiches, der durch Präferenzen, fehlende Markttransparenz oder Produktdifferenzierung begrenzt ist, in der Preispolitik von Wettbewerbern unabhängig. Sie könnten innerhalb dieses Bereiches die Preise erhöhen, ohne mit nennenswerten Absatzverlusten rechnen zu müssen. Wenn auch mit diesem Modell in der Tat einige Wettbewerbseigentümlichkeiten im Handel erklärt werden können, so reicht es doch nicht aus, die Wettbewerbsverhältnisse im Handel vollständig zu erfassen. Alle dynamischen Wettbewerbselemente²⁾ zum Beispiel bleiben in der Theorie der unvollständigen Konkurrenz unberücksichtigt, obwohl gerade sie für die Intensivierung des Wettbewerbs im Handel von großer

1) Siehe Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, zweiter Band, Der Absatz, 4. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1962, S. 224; Krelle, Wilhelm, Preistheorie, Tübingen-Zürich 1961, S. 369; Hoppmann, Erich, Preisbildung, Kosten und Handelsspanne im Einzelhandel, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Neue Folge, 4. Jahrgang, Köln - Opladen 1952, S. 345; Ott, Alfred, Ein statisches Modell der Preisbildung im Einzelhandel, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 172, Stuttgart 1960, S. 1 ff; Theisen, Paul, Die betriebliche Preispolitik im Einzelhandel, Schriften zur Handelsforschung, Köln - Opladen, 1960, S. 11; Aubert-Krier, Jane, Monopolistic and Imperfect Competition in Retail Trade, in: Monopoly and Competition and their Regulation, London 1954, S. 281 ff.

2) Vergleiche S. 9.

Bedeutung sind. Auf diesen Mangel, der jedem statischen Modell anhaftet, hat auch W o l l in seiner bereits erwähnten Arbeit hingewiesen: Man könne zwar bei einer realitätsbezogenen Aussage über den Wettbewerb im Handel auf die Argumente der Theorie des unvollkommenen Marktes nicht verzichten. Es sei jedoch eine andere Frage, "ob die Erklärung zureicht und alle Äußerungsformen des Wettbewerbs erfaßt". ¹⁾ W o l l kommt dann zu dem Ergebnis, daß es vor allem der Wettbewerbswille sei, der die Konkurrenz im Handel stimuliere; denn wenn es den vorhandenen oder neuauftretenden Anbietern am Willen zum Wettbewerb fehle, wäre die Wettbewerbsintensität nicht gesichert. ²⁾ Außerdem ist zu beachten, daß die Theorie der unvollständigen Konkurrenz nicht ohne weiteres auf den Handel übertragen werden kann, da das theoretische Modell nur für Einproduktunternehmen gilt. O t t hat zwar dadurch, daß er die im Handel angebotenen Waren zu einem einzigen "Gut", einem Warenkorb, zusammenfaßt und die Handelsbetriebe somit in Einproduktunternehmen verwandelt, ³⁾ versucht, dieser Schwierigkeit aus dem Weg zu gehen. Es wird aber dabei außer acht gelassen, daß auch die unterschiedliche Zusammensetzung des Sortimentes für den Wettbewerb von Bedeutung ist. ⁴⁾ So dürfte ein Händler mit einem reich gesicherten Warenangebot auf die Käufer eine größere Anziehungskraft ausüben, als einer, dessen Warensortiment beschränkt ist.

1) Woll, Artur, a.a.O., S. 28.

2) Woll, Artur, a.a.O., S. 43.

3) Vergleiche Ott, Alfred, a.a.O., S. 17 ff.

4) Vergleiche auch Borchardt, Knut, Preisbildung und Konkurrenz im Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Probleme der Mehrproduktunternehmung, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 172, Stuttgart 1960, S. 33.

Da es also nicht möglich ist, die Wettbewerbsbeziehungen im Handel mit dem Modell der unvollständigen Konkurrenz ausreichend zu erklären, hält es der Verfasser für zweckmäßig, bei den folgenden Ausführungen über die Wettbewerbssituation im Handel nicht auf das statische Konzept zurückzugreifen. Es werden statt dessen einige typische, für den Wettbewerb im Handel bedeutsamen Gesichtspunkte katalogartig zusammengestellt und auf ihre gegenwärtige Bedeutung hin überprüft. Dabei soll besondere Rücksicht darauf genommen werden, daß in der vorliegenden Arbeit nicht der Handel schlechthin, sondern die Verteilung der Agrarprodukte untersucht wird. Grundsätzlich gelten zwar die allgemeinen Ausführungen, die über den Handel gemacht werden, gleichzeitig auch für die Agrarprodukte. Doch sind einige zusätzliche Fragen zu erörtern, die nur auf die Verteilung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse zutreffen.

2. Die allgemeine Konkurrenzsituation im Handel

a) Die "traditionalistische Verhaltensweise" der Händler und die Bedeutung der neuen Betriebsformen

Wenn von den Eigentümlichkeiten der Preisbildung im Handel die Rede ist, wird automatisch auch an die Kalkulation mit branchenüblichen Aufschlägen erinnert. Die Anwendung dieses Kalkulationsprinzips läßt sich - sofern heute von ihm überhaupt noch Gebrauch gemacht wird - wie folgt begründen:

Zunächst einmal könnte es dem Händler nur darauf ankommen, einen auskömmlichen Jahresgewinn, den standesgemäßen Unterhalt, zu erwirtschaften.¹⁾ Das heißt, bei der Preisermittlung wird weniger von den Marktverhältnissen der einzelnen Waren ausgegangen, als vielmehr von dem standesgemäßen Einkommen, das der Händler zu erreichen sucht.²⁾ Die Preisbildung ist also einkommensorientiert. Diese Tatsache führt dann schließlich auch zu der in der Vergangenheit oft beobachteten gleichförmigen Verhaltensweise der Händler, die zum Teil auch in der Anwendung branchenüblicher Aufschläge zum Ausdruck kommt. Die Folge hiervon ist, daß der Preiswettbewerb auf der entsprechenden Handelsstufe gelähmt ist.

Weiterhin wird die Anwendung fester branchenüblicher Aufschläge zum Teil auch dadurch ermöglicht, daß es im Handel üblich ist, mit der Mischkalkulation zu arbeiten. Die Kalkulation zu festen prozentualen Spannen führt nämlich dazu, daß die absoluten Spannen der "billigeren" Artikel tendenziell zu niedrig und die der "teureren" zu hoch sind.

1) Vergleiche Nieschlag, Robert, Die Gewerbefreiheit im Handel, Köln-Opladen 1953, S. 47; Woll, Artur, a.a.O., S. 48 ff.

2) Vergleiche Zuckerkindl, Robert, Allgemeine Theorie des Preises, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 6. Band, Jena 1925, S. 1008.

Es muß daher ein Ausgleich geschaffen werden, was über die Kompensationskalkulation im allgemeinen auch geschieht. Diese Tatsache muß jedoch nicht unbedingt eine Folge mangelnden Wettbewerbs sein.¹⁾ Sie läßt sich - solange sie daher rührt, daß nicht alle Verteilungskosten verursachungsgerecht auf die verschiedenen Artikel des Sortimentes umgelegt werden können - durchaus mit der Annahme funktionierenden Wettbewerbs vereinbaren. Wird vom kalkulatorischen Ausgleich, der das Festhalten an branchenüblichen Aufschlägen erleichtert, allerdings aus anderen Gründen Gebrauch gemacht, dann wäre zu befürchten, daß der Wettbewerb beschränkt ist.

Grundsätzlich kann man also sagen, daß die Kalkulation zu festen branchenüblichen Aufschlägen zum Teil nur deshalb gelingt, weil innerhalb des Sortimentes Verlust und Gewinne miteinander kompensiert werden können. Wäre ein kompensatorischer Ausgleich nicht möglich, dann müßten die prozentualen Aufschlagsspannen differenziert werden.

Auch durch die staatliche Preispolitik wird die Kalkulation zu festen Aufschlägen unterstützt. Hierzu schreibt Seyffert: "Die jahrelange Geltung prozentualer Zwangsspannen in der gebundenen Wirtschaft

1) Siehe S. 61 ff.

hat dem Prozentaufschlag zu ungehörlicher Bedeutung verholfen. Dadurch, daß verordnet wurde, welche Prozentsätze als zulässig anerkannt würden, bildete sich jenes Händlerrentnertum aus, bei dem Kalkulieren gleichbedeutend mit schematischem Aufschlagen befohlener Prozentsätze war." ¹⁾ - Ähnliche Wirkungen können auch von der vertikalen Preisbindung und von der unverbindlichen Preisempfehlung ausgehen. Es ist nämlich denkbar, daß dem Händler durch die "Kalkulation von außen" die Vorstellung von einer Normalspanne suggeriert wird, die er dann auch auf die frei kalkulierbaren Waren zu übertragen sucht. ²⁾

Wenn also gesagt wird, im Handel sei aus den genannten Gründen der Preiswettbewerb vom Erstarren bedroht, dann heißt das aber nicht unbedingt, daß die Drohung auch wirksam wird. Gewiß, es lassen sich Beispiele dafür nennen, daß der Wettbewerb zwischen den Händlern nicht immer ausreichend funktioniert. Vor allem in ländlichen Gegenden,

1) Seyffert, Rudolf, a.a.O., S. 546.

2) Auf die vertikale Preisbindung soll hier nicht näher eingegangen werden. Siehe dazu vor allem Woll, Artur, a.a.O., S. 80 ff.; Hoppmann, Erich, Binnenhandel ... a.a.O., S. 138 ff. und 159 ff.; Hoppmann, Erich, Handelspolitik (Binnenhandelspolitik), in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 4. Band, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1965, S. 812 ff.; Hoppmann, Erich, Vertikale Preisbindung und Handel, Berlin, 1957; Meyer, Fritz W., Warum feste Preise für Markenartikel?, in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 6. Band, Düsseldorf und München 1954; Miesch, L., Wettbewerb als Aufgabe, 2. Auflage, Opladen 1947, S. 172 ff.; Nieschlag, Robert, Binnenhandel ... , a.a.O., S. 118 ff.; Schiller, Karl, a.a.O., S. 27 ff.; Yamey, B.S., Notes on Resale Price Maintenance, in: Economica, New Series, Volume 17, London 1950, S. 254 ff.

in Randsiedlungen und Kleinstädten wird man hin und wieder noch die branchenübliche Kalkulation im Handel antreffen. Daraus kann aber nicht geschlossen werden, daß die Kalkulation mit branchenüblichen Aufschlägen auch heute noch das beherrschende Kalkulationsprinzip im Handel darstellt. W o l l schreibt zwar: "Der Anteil der branchenüblichen Kalkulation mag in den verschiedenen Geschäftszweigen und - bei differenzierten Prozentaufschlägen - auch bei den Warengruppen unterschiedlich sein; insgesamt dürfte er beträchtlich hoch liegen"; ¹⁾ es ist aber zweifelhaft, ob diese Auffassung, die sich auf eine fast zehn Jahre zurückliegende Untersuchung des Ifo-Institutes stützt, ²⁾ einer näheren Prüfung noch standhält. Wenn auch in manchen Kreisen des Handels noch immer der Wille zum Preiswettbewerb fehlen sollte, so zum Beispiel bei den Klein- und Mittelbetrieben, so sind doch seit längerer Zeit schon im Handel Kräfte am Werke, die dem Preiswettbewerb nun auch in der Verteilung stärker zum Durchbruch verhelfen. Verantwortlich für diesen Wandel sind in erster Linie die neuen Betriebsformen des Handels (Warenhäuser, Filialbetriebe, Einkaufs- und Verkaufsgenossenschaften, Versandgeschäfte, Discount-Häuser, Kettenläden). Sie sind die Pioniere des Preiswettbewerbs in ihrer Branche. "Jener Wettbewerb, der

1) Woll, Artur, a.a.O., S. 51

2) Woll, Artur, a.a.O., S. 51

'die Preise herunterdrückt' und die bestehenden Firmen an 'ihrem eigentlichen Lebensmark trifft', geht von den neuen Vertriebsformen aus ..." (Woll)¹⁾; und N i e s c h l a g schreibt: "Soweit den Handel in den vergangenen hundert Jahren 'große' Wettbewerbskämpfe erfüllt haben, waren sie mit der Entstehung und dem Aufstieg neuer Betriebsformen verbunden." 2) 3)

Welche Gründe die Entwicklung der verschiedenen Betriebsformen gefördert haben und wrauf der rasche Aufstieg im einzelnen beruht, braucht hier nicht näher geschildert zu werden. 4) Es ist aber notwendig, darauf hinzuweisen, daß der erfolgreiche Aufstieg der neuen Betriebsformen stets auf die Verbesserung und die Verbilligung der Warenverteilung zurückzuführen war. Mit neuen Vertriebsmethoden (Selbstbedienung), strafferer Sortimentspolitik, besserer Organisation und Leistungsrechnung wurde versucht, die Kosten und Spannen zu senken. Die Pioniere im Handel waren davon überzeugt, neue Kunden vor allem durch Preissenkungen gewinnen zu können. 5)

1) Woll, Artur, a.a.O., S. 42.

2) Nieschlag, Robert, Binnenhandel..., a.a.O., S. 149.

3) Sicherlich sind es nicht nur die neuen Betriebsformen gewesen, die den Wettbewerb im Handel entfacht haben. Auch rationell denkende Unternehmer des herkömmlichen Typs, die bewußt vom alten Kalkulationsschema abgewichen sind, haben für Unruhe unter den Händlern gesorgt. Die Hauptkräfte allerdings dürften von den neuen Betriebsformen ausgegangen sein.

4) Siehe dazu Nieschlag, Robert, Die Dynamik ..., a.a.O., S. 9 ff.; Nieschlag, Robert, Binnenhandel..., a.a.O., S. 149 ff.

5) Auf die gleiche Weise erklärt zum Beispiel Schreiterer den Erfolg der neuen amerikanischen Discount-Warenhäuser: "Preisreduzierung und Kostensenkung sind die motorischen Elemente der modernen Discount-Warenhäuser." (Schreiterer, Gerhard, Eine Reise durch den Handel der Welt, Erfahrungsbericht über neueste Wandlungen des Einzelhandels in den USA und Ostasien, 1964, S. 92.)

Damit setzten sie sich bewußt in Gegensatz zu herkömmlichen Unternehmertypen im Handel. Für die Vorstellung vom standesgemäßen Einkommen und von der Kalkulation zu branchenüblichen Aufschlägen war von nun an nur noch wenig Platz.

Der Preiswettbewerb im Handel wird aber nicht nur dann entfacht oder verstärkt, wenn völlig neue Betriebsformen in den Markt eintreten. Allein auch das Nebeneinander unterschiedlicher Absatzsysteme bietet einen Schutz gegen die drohende Erstarrung des Wettbewerbs. Es wäre für die Wirksamkeit des Wettbewerbs deshalb von Nachteil, wenn zum Beispiel der Staat bestimmte Absatzsysteme einseitig förderte oder diskriminierte. "Es sollte grundsätzlich von Staats wegen nicht irgendeine Betriebsform des Handels bevorzugt werden, sondern die Aufgabe der Wirtschaftspolitik sollte hier darin bestehen, daß ein möglichst großes Sortiment nicht nur an Waren, sondern auch an Unternehmungsformen am Wettbewerb teilnehmen kann" (S c h i l l e r). ¹⁾

Grundsätzlich läßt sich also die Bedeutung der neuen Betriebsformen wie folgt umreißen: Die neuen Systeme stellen treibende Kräfte bei der Überwindung der traditionalistischen Verhaltensweise im Handel dar. Ihnen ist es wesentlich zu verdanken, daß der Preiswettbewerb auch in der Warenverteilung schärfer geworden ist. - Außerdem bietet die Möglichkeit, zwischen mehreren Betriebsformen wählen zu können, einen Schutz gegen die Erlahmung des Wettbe-

1) Schiller, Karl, a.a.O., S. 25.

werbs; denn die Tatsache, daß die einzelnen Anbieter einer Branche aus verschiedenartigen soziologischen Gruppen stammen - was im Handel gegenwärtig der Fall ist -, wirkt in der Regel einem gleichförmigen Verhalten am Markt entgegen.¹⁾

b) Die Bedeutung der Präferenzen

Wie bereits erwähnt, wird bei der Erklärung der Preisbildung im Handel häufig auf die Unvollkommenheiten des Marktes zurückgegriffen.²⁾ Örtliche, zeitliche und personelle Präferenzen werden als Gründe dafür genannt, warum die Händler innerhalb eines bestimmten Bereiches in der Preisbildung von Konkurrenten unabhängig sind. Wenn diese Behauptung auch nicht angefochten werden kann, so muß man sich doch davor hüten, die Bedeutung der Präferenzen insgesamt überzubewerten.³⁾ Die Möglichkeit, auf Grund von Präferenzen autonome Preispolitik treiben zu können, ist nämlich oft geringer, als im allgemeinen angenommen wird. Dennoch läßt sich nicht leugnen, daß die Präferenzen in zahlreichen Einzelfällen die Preisbildung im Handel beeinflussen.

1) Vergleiche in diesem Zusammenhang Allen, G.R., **Agri-cultural Marketing Policies**, Oxford 1959, S. 155 ff.

2) Siehe S. 73.

3) Vergleiche Gutowski, Armin, **Wirksame Konkurrenz und wirtschaftliche Macht, Ein Beitrag zur theoretischen Grundlegung wettbewerbspolitischer Entscheidungen**, unveröffentlichtes Manuskript aus dem Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz.

Wie an den örtlichen Präferenzen zu sehen ist, sind jedoch seit einiger Zeit Kräfte wirksam, die auf eine Schwächung der Präferenzen hinzielen. Während man zum Beispiel vor zehn oder zwanzig Jahren noch behaupten konnte, die Händler in den Dörfern, in den Vororten der Städte und in den Wohngegenden hätten auf Grund der örtlichen Verhältnisse gegenüber den Käufern eine starke Marktstellung, so wird man diese Meinung heute revidieren müssen. Einmal ist durch die Ausbreitung des Versandhandels die Marktstellung der betreffenden Händler geschwächt worden. Zum anderen hat die Verbesserung der Verkehrsverhältnisse erheblich dazu beigetragen, den autonomen Preisbildungsbereich schrumpfen zu lassen.¹⁾ Und schließlich haben sich die Einkaufsgewohnheiten geändert, was ebenfalls zu einer Verringerung der Marktmacht in der Warenverteilung geführt hat. Während es nämlich früher allgemein üblich gewesen ist, die Nahrungsmittel täglich einzukaufen, kann man heute bereits häufig beobachten, daß der Einkauf auf einen Tag in der Woche konzentriert wird. Auf diese Weise lohnt es sich, in größere Einkaufszentren zu fahren (wozu in vielen Fällen das eigene Auto benutzt wird); denn dort ist oft die Wahlmöglichkeit nicht nur in bezug auf die Waren, sondern vor allem auch in bezug auf die Preise größer als bei dem Händ-

1) Vergleiche Schmitz, Gerhard, Der Preis als Wettbewerbsfaktor im Einzelhandel, in: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln, 18. Jahrgang (1966), Nr. 3, S. 36.

ler "nebenan". Das, was an zusätzlichen Transportkosten aufgewandt werden muß, wird durch die Preisvorteile, die in den Einkaufszentren geboten werden, zuweilen mehr als ausgeglichen.

Wenn man auf Grund dieser Tatsachen demnach annehmen könnte, daß die Bedeutung der örtlichen Präferenzen zurückgegangen wäre, so muß andererseits auch auf die Gegenkräfte hingewiesen werden, die jener Entwicklung zuwiderlaufen. So dürfte zum Beispiel die hohe Zahl der berufstätigen Frauen dazu beitragen, örtliche Präferenzen wachsen zu lassen. Da es jener Bevölkerungsgruppe aus Zeitmangel meist nicht möglich ist, dort einzukaufen, wo es am günstigsten ist (in der City beispielsweise), erreichen die Geschäfte in den Wohngebieten eine Vorzugsstellung. Der "Laden an der Ecke" könnte es sich demnach leisten, höhere Preise als die Händler in den Geschäftszentren zu fordern. - Aber trotz solcher Gegenentwicklungen wird man wohl sagen können, daß die örtlichen Präferenzen insgesamt nicht zugenommen haben.

Ähnliches läßt sich auch für die persönlichen Präferenzen sagen. Der oft erwähnte Charme des Verkäufers, der den Kunden angeblich an das Stammgeschäft bindet, wird - soweit überhaupt vorhanden - letztlich auch nicht ausreichen, überhöhte Preisforderungen vergessen zu lassen.

Sollte der Käufer jedoch deshalb höhere Preise zahlen, weil er meint, bei seinem Stammhändler besser beraten zu werden als in anderen Geschäften, dann kann der erhöhte Preis seine Berechtigung haben. Der Kunde gewinnt - gleichviel ob vermeintlich oder wirklich - einen zusätzlichen Nutzen, den er bei dem Konkurrenten seines Händlers nicht erzielen kann und für den er zu zahlen bereit ist. -

Manchmal wird auch die Ansicht geäußert, persönliche Präferenzen entstünden deshalb, weil Käufer und Händler Mitglied im gleichen Sportverein oder in der gleichen Partei seien. Wenn solche Bindungen auch tatsächlich bestehen sollten, so muß doch folgendes dabei beachtet werden: Wenn ein Käufer seinem Händler auch bei überhöhten Preisen die Treue hält, dann geschieht das meist nicht nur deshalb, weil beide zufällig Mitglieder desselben Vereins sind. Diese Treue kann nämlich auf Gegenseitigkeit beruhen. Der Käufer wechselt seinen Händler deshalb nicht, weil er weiß, daß auch er aus der gemeinsamen Mitgliedschaft bei einer Partei oder einem Verein Nutzen ziehen kann; und das müßte bei strenger Kalkulation in Rechnung gestellt werden. Die "Monopolstellung" des Händlers, die auf persönlichen Präferenzen beruht, erhält somit ein anderes Gesicht.

c) Markttransparenz und Wettbewerbsbewußtsein
der Verbraucher

Die Wirksamkeit des Wettbewerbs ist davon abhängig, wie weit alle Nachfrager und Anbieter über die Marktlage informiert sind. Fehlt eine solche Übersicht, sind die Marktkenntnisse unzureichend, dann wird das Wettbewerbs-

ergebnis weniger von den Leistungsverhältnissen als mehr vom Zufall bestimmt. Die Markttransparenz zu erhöhen, ist demnach eine wesentliche Voraussetzung für die Verbesserung der Wettbewerbssituation. So einfach diese Forderung klingt, so schwer ist sie zu erfüllen, denn gerade im Handel mit Nahrungsmitteln ist es unter den gegebenen Umständen nicht leicht, die Marktübersicht wirksam zu vergrößern. ¹⁾

Einmal wird das Angebot an Gütern immer umfangreicher. Die zunehmende Verarbeitung und Bearbeitung der Erzeugnisse und das Bestreben der Produzenten, durch Produktdifferenzierungen Unterschiede zwischen den eigenen und den von den Konkurrenten hergestellten Gütern zu schaffen, läßt die Sortimente fortwährend in die Tiefe und in die Breite wachsen.

Weiterhin - und das ist die größte Schwierigkeit, die es zu überwinden gilt - kann der Käufer die ihm angebotenen Waren häufig nicht miteinander vergleichen und bewerten. Es fehlen in der Regel brauchbare Maßstäbe, an denen Qualitätsunterschiede gemessen werden könnten. Der Konsument orientiert sich oft an Preisunterschieden; denn es liegt nahe anzunehmen, mit steigenden Preise stiege auch

1) Wie kompliziert es für die Verbraucher sein kann, sich einen Überblick über den Markt zu verschaffen, schildert in anschaulicher Weise Christa von Braunschweig in ihrem Buch über die Konsumenten und deren Vertretung (von Braunschweig, Christa, Der Konsument und seine Vertretung, Eine Studie über Verbraucherverbände, Band 20 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1965, S. 29 ff.).

die Qualität. Daß diese Annahme aber in vielen Fällen zu Fehlurteilen führen wird, braucht nicht näher bewiesen zu werden. ¹⁾

Teilweise ist es dem Käufer auch wegen Zeitmangels nicht möglich, sich über die zahlreichen Angebote eine Übersicht zu verschaffen. Berufstätige Frauen zum Beispiel können es sich nicht leisten, alle Geschäfte "abzuklappern", um einen Überblick über die neueste Preisentwicklung zu gewinnen.

Es ist aber auch denkbar, daß sich ein Käufer genau überlegt, ob er seine Zeit zum Geldverdienen (oder zumindest zur Vorbereitung auf gewinnbringende Tätigkeiten) nutzen oder ob er sich Marktübersicht verschaffen soll, um auf diese Weise Geld zu sparen (Zeit ist Geld). Er nimmt, sofern er sich für das Geldverdienen entscheidet, bewußt mangelnde Marktübersicht in Kauf.

Außerdem können neben den soeben genannten objektiven Gründen auch subjektive einer Verbesserung der Markttransparenz im Wege stehen. Solche subjektiven Hemmungen bestehen vor allem darin, daß es der Käufer aus Trägheit und Bequemlichkeit unterläßt, sich über die Angebote hinreichend zu informieren, obwohl er dazu Gelegenheit hätte. Jedoch stellt diese Verhaltensweise nicht unbedingt einen Selbstzweck dar. Ihr kann eine rational faßbare Entscheidung zugrunde liegen, und zwar dann, wenn der Käufer

1) Vergleiche von Braunschweig, Christa, a.a.O., S. 31 f.

zwischen "bequem" und "billig" wählt, wobei er die Bequemlichkeit vorzieht. ¹⁾

Sicherlich ließen sich außer den bisher erwähnten noch weitere Ursachen für fehlende Markttransparenz aufzählen. Es soll jedoch hier darauf verzichtet werden, einen vollständigen Katalog aufzustellen. Wichtig ist vor allem die Feststellung, daß die Markttransparenz noch nicht das Maß erreicht hat, das für ein ausreichendes Funktionieren des Wettbewerbs notwendig wäre. Es ist der Ansicht Christa von Braunschweigs zuzustimmen, "daß es für die Konsumenten sehr schwierig, häufig sogar unmöglich ist, sich Marktübersicht zu verschaffen". ²⁾

d) Die Konzentration im Handel-Ihre Auswirkungen auf den Wettbewerb

Wie wirkt sich die im Handel beobachtete Konzentration auf den Wettbewerb aus? Die Fragestellung läßt bereits darauf schließen, daß das Schwergewicht der Darstellung nicht so sehr auf die Konzentrationsentwicklung selbst als vielmehr auf deren ordnungspolitische Bedeutung gelegt wird; das heißt, es soll vor allem geprüft werden, ob die Konzentration im Handel den Wettbewerb behindert oder gefördert hat. Bevor aber auf diese Frage näher eingegangen wird, sollen kurz einige Entwicklungstendenzen aufgezeigt werden, aus denen sich der Konzentrationsvorgang im Handel ablesen läßt.

da) Die Konzentration im Handel

Grundsätzlich kann man die Konzentrationsvorgänge im

1) Vergleiche von Braunschweig, Christa, a.a.O., S. 31 f.
2) von Braunschweig, Christa, a.a.O., S. 46.

Handel wie folgt umschreiben: Der in der Wirtschaft allgemein beobachtete Zug zur größeren Unternehmung scheint sich auch im Handel allmählich durchzusehen. Die großen Unternehmungen sind zahlreicher geworden, und ihr Anteil am Umsatz hat sich bedeutend erhöht. In der Konzentrations-enquete, die 1964 vom Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft vorgelegt worden ist, heißt es dazu: "Zwei Erscheinungsformen der Konzentration haben sich seit dem Beginn der fünfziger Jahre im Handel deutlich abgezeichnet: die wachsende Bedeutung der Großunternehmen des Handels und die Zusammenschlüsse mittlerer und kleiner Unternehmen zu 'Gruppen'." 1)

So ist zum Beispiel der Umsatzanteil der vier großen Warenhausunternehmen am gesamten Einzelhandelsumsatz von 5,2 Prozent im Jahre 1954 auf 6,5 Prozent im Jahre 1960 gestiegen, und der Anteil der acht größten Versandhandelsunternehmen (Versender mit überwiegend warenhausähnlichem Sortiment) hat sich im entsprechenden Vergleichszeitraum nahezu verdoppelt: er stieg von 1,5 Prozent (1956) auf 2,9 Prozent (1961). 2) - Ähnliche Zahlen werden auch für die Lebensmittelfilialbetriebe angegeben, die ebenfalls zu den "Großen" im Handel zählen. Ihr Anteil am Einzelhandelsumsatz mit Nahrungs- und Genußmitteln nahm von 1950 bis 1960 rund 7 Prozent zu. 3)

Im Gegensatz zu der Entwicklung der Großunternehmen ist die

1) Siehe Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, Bundestagsdrucksache IV/2320 vom 5.6.1964, S. 28.

2) Ebenda, S. 30 und 31.

3) Ebenda, S. 31.

Bedeutung der kleinen Handelsbetriebe zurückgegangen.

Während 1950 noch ungefähr 68 Prozent aller Einzelhandelsunternehmungen einen Jahresumsatz von nicht mehr als 50.000 DM erreichten, waren es 1960 nur noch 45 Prozent, wobei nicht genau festgestellt werden kann, ob die "Kleinen" in höhere Umsatzgrößenklasse hineingewachsen sind, oder ob sie aus dem Markt ausscheiden mußten. ¹⁾ Banse und Gümbel vermuten jedoch, daß sich - zumindest in der Zeit von 1950 bis 1957 - die Verringerung der Unternehmungen in der Größenklasse von weniger als 50.000 DM Jahresumsatz nur teilweise durch das Hineinwachsen in höhere Größenklassen erklären läßt. Die Insolvenzstatistik zeige, "daß es im Einzelhandel im wesentlichen kleine Unternehmen sind, die aus dem Wirtschaftsprozeß ausscheiden". ²⁾

Zu grundsätzlich gleichen Ergebnissen kommt auch Ehrlinger. Er stellt fest, daß sich die Umsatzanteile der Einzelhandelsunternehmungen mit einem Jahresumsatz von weniger als 250.000 DM von 1950 bis 1961 ständig vermindert haben, obwohl die Zahl der Unternehmungen in der Umsatzgrößenklasse 100.000 DM bis 250.000 DM stark zugenommen hat (um etwa 70.000 von 1950 bis 1961). Die Großunternehmen des Handels dagegen konnten ihren Anteil am gesamten Einzelhandelsumsatz in der entsprechenden Vergleichszeit beträchtlich ausdehnen. ³⁾

1) Siehe Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft ... , a.a.O., S. 29.

2) Banse, Karl; Gümbel, Rudi, Konzentration im Warenhandel, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, erster Band, Berlin 1960, S. 343.

3) Vergleiche Ehrlinger, Erich, Die Konzentration im Einzelhandel - Ihre Ursachen und Auswirkungen, Dissertation Erlangen-Nürnberg 1962, S. 58 ff.

Für die Zeit von 1957 bis 1961 hat Ehrlinger
im einzelnen folgende Werte errechnet: ¹⁾

Die Zahl der Einzelhandelsunternehmen in der Bundesrepublik
(ohne Saarland) einschließlich West-Berlin nach Umsatzgrößen-
klassen für 1957 und 1961

Umsatzgrößen- klassen	Zahl der Unter- nehmen 1957		Zahl der Unter- nehmen 1961		Verände- rungen
	absolut	relativ	absolut	relativ	
20000-50000	116182	31,60	100110	25,15	- 16072
50000-100000	113900	31,00	113302	28,62	- 598
100000-250000	98819	26,76	123537	31,23	+ 24718
250000-500000	25076	6,95	38977	9,85	+ 13901
500000-1 Mill.	8151	2,21	12317	3,12	+ 3966
1 Mill.-5 Mill.	4494	1,22	6597	1,67	+ 2103
5 Mill.-10 Mill.	368	0,105	588	0,149	+ 220
10 Mill.-25 Mill.	197	0,053	291	0,073	+ 94
25 Mill.-100 Mill.	84	0,022	126	0,032	+ 42
100 Mill.-250 Mill.	6	0,001	23	0,006	+ 17
250 Mill. u. mehr	10	0,002	11	0,003	+ 1
Einzelhandel ges.	367287	100,00	395879	100,00	+ 38592

Der Umsatz der Einzelhandelsunternehmen in der Bundesrepublik
(ohne Saarland) einschließlich West-Berlin nach Umsatzgrößen-
klassen für 1957 und 1961

Umsatzgrößen- klassen	Umsatz der Un- ternehmen 1957		Umsatz der Un- ternehmen 1961		Verände- rungen (Mill.)
	absolut (Mill.)	relativ	absolut (Mill.)	relativ	
20000-50000	3939	5,9	3420	3,7	- 519
50000-100000	8194	12,4	8252	8,9	- 138
100000-250000	15046	22,7	19290	20,8	+ 4244
250000-500000	8479	12,8	13211	14,2	+ 4732
500000 - 1 Mill.	5544	8,3	8324	9,0	+ 2780
1 Mill.-5 Mill.	8372	12,6	12560	13,5	+ 4188
5 Mill.-10 Mill.	2560	3,9	4028	4,3	+ 1468
10 Mill.-25 Mill.	3022	4,6	4412	4,7	+ 1390
25 Mill.-100 Mill.	4051	6,1	5495	5,9	+ 644
100 Mill.-250 Mill.	1037	1,6	3025	3,3	+ 1988
250 Mill. u. mehr	6015	9,1	10774	11,6	+ 4659
Einzelhandel ges.	66259	100,0	92791	100,0	+ 26532

¹⁾ Ehrlinger, Erich, a.a.O., S. 58 ff.

Als Ursachen der Konzentration im Handel nennt L e n e l vor allem folgendes: ¹⁾ Erstens sei der Zug zur Großunternehmung im Handel durch die finanziellen Vorteile, die das größere Unternehmen biete, begünstigt worden. Zweitens müsse die mangelhafte Unternehmensführung, die für viele traditionelle Verkaufsformen charakteristisch sei, als mögliche Konzentrationsursache angesehen werden. Drittens habe das Streben nach einer starken Stellung auf den Einkaufsmärkten die Entstehung und Ausbreitung der Großunternehmen (Warenhäuser, Versandhäuser, Filialunternehmen, Kettenläden) gefördert. Es ist anzunehmen, daß außerdem die zunehmende Verstädterung und die Bevölkerungszusammenballung zur Konzentration im Handel beigetragen hat. ²⁾ Ebenso kann die allgemeine Sortimentsausweitung die Konzentration unterstützt haben. N i e s c h l a g weist weiterhin auf das Fehlen geeigneter Nachwuchskräfte und auf die zu beobachtende "Müdigkeit" mancher selbständiger Händler als Konzentrationsursache hin: "Der Verkauf des Betriebes an einen 'Großen' gilt oft als das 'Geschäft des Lebens' mit der Folge einer Verstärkung des Konzentrationsprozesses". ³⁾ - B a n s e und G ü m b e l schließlich sind der Ansicht, daß die Konzentration im Handel als eine Reaktion auf die Konzentration der Industrie zu verstehen sei. ⁴⁾

1) Vergleiche Lenel, Hans Otto, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, Tübingen 1962, S. 249.

2) Siehe Ehrlinger, Erich, a.a.O., S. 80 ff.

3) Nieschlag, Robert, Die Konzentration im Handel im Lichte der Ergebnisse der Konzentrations-Enquete, Schriftenreihe des Deutschen Industrie- und Handelstags, Heft 93, Bonn 1965, S. 22.

4) Vergleiche Banse, Karl; Gumbel, Rudi, a.a.O., S. 338.

db) Der Einfluß der Konzentration auf den Wettbewerb

Bei der Beurteilung von Konzentrationsvorgängen sollte man zunächst davon ausgehen, daß die Konzentration weder grundsätzlich negativ noch grundsätzlich positiv bewertet werden kann. ¹⁾ Große Unternehmungen sind nicht an sich schlecht und kleine nicht an sich gut. Deshalb ist es durchaus vertretbar, wenn zwischen bedenklicher und unbedenklicher Konzentration unterschieden wird. ²⁾ Es wird sich zeigen, daß eine solche Unterscheidung gerade auch für die Bewertung der Konzentration im Handel nützlich ist; denn die Konzentration, die bisher im Handel beobachtet werden konnte, hat den Wettbewerb in dieser Branche eher verschärft als beschränkt. -

dba) Die Auswirkungen der Konzentration auf der Absatzseite des Handels

Wie aus der Schilderung der Konzentrationsvorgänge im Handel hervorgeht, haben die Großbetriebe (Warenhäuser, Versandhäuser, Filialunternehmen) und die Gruppen ihren Anteil am gesamten Umsatz während der letzten fünfzehn Jahre mehr oder weniger stark steigern können. Die Marktanteile der Großen sind weiter gewachsen. Das bedeutet, daß jene Anbietergruppen, die als die treibenden Kräfte des Wettbewerbs im Handel angesehen werden müssen, größeres Gewicht am Markt erlangt haben; mit anderen Worten: der Einfluß der eher in überkommenen Vorstellungen verhafteten Betriebsformen ist zugunsten der neuen, wettbewerbsfreudigen, zurückgegangen. Diese Gewichts-

1) Vergleiche Nieschlag, Robert, Die Konzentration , a.a.O., S. 12.

2) Vergleiche Böhm, Franz, Das Janusgesicht der Konzentration, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 121 vom 27.5.1961.

verlagerung dürfte mit großer Wahrscheinlichkeit auch der Hauptgrund dafür sein, daß der Wettbewerb im Handel während der letzten Jahre bedeutend schärfer geworden ist. Das heißt, mit der Konzentration im Handel ist nicht etwa eine Verminderung des Wettbewerbs einhergegangen, sondern die Wettbewerbsverhältnisse haben sich trotz - oder sogar wegen - der Konzentration beträchtlich verbessert. ¹⁾

Der Wettbewerb ist aber nicht nur dadurch intensiviert worden, daß sich die wettbewerbsfreudigen Gruppen am Markt mehr Geltung verschaffen konnten, sondern er nahm auch deshalb zu, weil durch die Konzentration zum Teil überhaupt erst leistungsstarke, wettbewerbsfähige Betriebsgrößen entstanden sind. So schreibt zum Beispiel N i e s c h l a g über die Konzentration im Handel: "Mit dieser Entwicklung braucht keine Beschränkung des Wettbewerbs verbunden zu sein; vielmehr ist sie die Voraussetzung für eine Verschärfung der Konkurrenzbedingungen, da eine wachsende Zahl leistungsfähiger Betriebe am Markt tätig ist, bei denen Aussicht besteht, daß sie den Investitionserfordernissen, die heutzutage ... auch an den Handel gestellt werden, gerecht zu werden vermögen". ²⁾

Auch B a n s e und G ü m b e l vertreten diese Ansicht: "Trotz oder teilweise wegen der Ballungserscheinungen hat fast durchweg die Konkurrenz unter den Einzelhandlungen

1) Vergleiche Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1965 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Bundestagsdrucksache V/530, S.8.

2) Nieschlag, Robert, Die zunehmende Kapitalintensität, des Handels und ihr Einfluß auf den Konzentrationsprozeß, in: Blätter für Genossenschaftswesen, 107. Jahrgang, Wiesbaden 1961, S. 59.

insgesamt an Intensität zugenommen. Äußere Indizien dafür liefert das wachsende Bemühen, den Anforderungen der Nachfrage durch verbesserte Geschäftsausstattung, Sortiment und Kundendienst gerecht zu werden. Diese Aufgaben sind aber vielfach nur mit wachsender Unternehmensgröße - vom heutigen Stand aus betrachtet - zu erfüllen." 1) 2)

Wenn also die Konzentration im Handel bisher noch keinen Anlaß zur Besorgnis gegeben hat, so bedeutet das aber nicht, daß es auch in Zukunft so bleiben wird. W o l l meint zwar, es bestünde eine "gewisse Wahrscheinlichkeit dafür, daß selbst größere Einheiten noch hinter einem Ausmaß zurückbleiben, das beim gegenwärtigen Stand des technischen und ökonomischen Wissens eine kostengünstige Verteilung gewährleistet"³⁾. Aber selbst wenn man einer solchen optimistischen Beurteilung des Konzentrationsprozesses im Handel folgen wollte, käme man nicht umhin, auf eine Gefahr aufmerksam zu machen, die mit der fortschreitenden Konzentration verbunden sein kann: neuen Anbietern wird mit zunehmender Konzentration der Eintritt in den Markt erschwert oder sogar unmöglich gemacht. Die Folge hiervon wäre: ein für den Handel wichtiges Wettbewerbsstimulans ginge verloren.

1) Banse, Karl; Gümbel, Rudi, a.a.O., S. 386.

2) Zu den positiven Auswirkungen der Konkurrenz im Handel siehe weiterhin Ehrlinger, Erich, a.a.O., S. 134 ff.; Woll, Artur, a.a.O., S. 270 ff.

3) Woll, Artur, a.a.O., S. 271 .

dbb) Die Auswirkungen der Konzentration auf der Beschaffungsseite des Handels

Während man in der Fachliteratur im allgemeinen darüber übereinstimmt, daß durch die Konzentration der Wettbewerb auf der Absatzseite des Handels verschärft worden ist, bestehen im Hinblick darauf, ob der Einfluß der Konzentration auf der Nachfrageseite des Handels positiv oder negativ zu bewerten ist, große Meinungsverschiedenheiten. Einerseits wird behauptet, die Konzentration im Handel - vor allem das starke Vordringen der freiwilligen Ketten und der Einkaufsgenossenschaften - habe zur Bildung von Nachfragemacht gegenüber der Industrie geführt.¹⁾ Andererseits wiederum wird erklärt, die Konzentration auf der Beschaffungsseite des Handels habe mit der Bildung von Nachfragemacht nichts zu tun, sondern es handele sich hierbei entweder um Gegengewichtsbildung zu den Großbetrieben des Handels auf der gleichen Stufe, oder um die Ausnutzung der Vorteile, die mit der Auflagendegression verbunden seien.²⁾

Richtig ist, daß der Handel seine Stellung gegenüber der Marktgegenseite, den Lieferanten, beträchtlich ausbauen konnte. Es wäre aber verfehlt, diese Entwicklung von vorn-

1) Vergleiche vor allem Sölter, Arno, Nachfragemacht und Wettbewerbsordnung, 2. Auflage, Düsseldorf 1960, S. 12 ff.

2) Vergleiche Kathrein, Oswald, Nachfrage im Wettbewerb, Düsseldorf 1960, S. 27; Münster, Rita, Die Konkurrenzsituation des westdeutschen Lebensmittelmarktes unter besonderer Berücksichtigung des Lebensmittel-Großhandels, Dissertation Freiburg 1962, S. 69 ff.

herein als eine Nachfragemachtbildung zu bezeichnen, der die Industrie bedingungslos ausgeliefert sei. Einmal besteht kein zwingender Grund anzunehmen, mit dem Größerwerden der Marktteilnehmer werde der Wettbewerb geringer. Es ist zwar verständlich, daß die Industrie das Erstarken des Handels mit Unbehagen beobachtet; denn anstatt kleiner Händler stehen ihr jetzt große potentielle Nachfrager gegenüber. Aber von dieser Strukturänderung kann nicht unbedingt auf das Entstehen wettbewerbsgefährdender Machtgebilde im Handel geschlossen werden. Zum anderen darf nicht übersehen werden, daß den Lieferanten des Handels in der Regel nicht etwa nur ein einziger Abnehmer gegenübersteht, sondern mehrere Abnehmergruppen (freiwillige Ketten, Einkaufsgenossenschaften, Warenhäuser, Filialbetriebe, Konsumgenossenschaften und Versandhäuser), die miteinander im Wettbewerb stehen. Auf diese Weise wird die Möglichkeit, auf die Lieferanten Marktmacht auszuüben, eingeschränkt.

Man könnte also grundsätzlich die Konzentration auf der Beschaffungsseite des Handels so lange als unbedenklich ansehen, wie die Schwelle des funktionierenden Wettbewerbs nicht überschritten wird. Sobald diese Bedingung aber fehlt, wenn der Lieferant also nicht mehr zwischen mehreren konkurrierenden Abnehmern wählen kann, ist zu be-

fürchten, daß die Abnehmer von den Herstellern Preiszugeständnisse erzwingen, die keine Mengenrabatte mehr darstellen sondern "Marktmachtrabatte". So ist auch K a t h r e i n zu verstehen, wenn er über die Preispolitik der freiwilligen Ketten schreibt: "Neben den Herstellern mit starker Marktposition richten die Handelsvereinigungen ihre konzentrierte Einkaufsmacht in gewissem Maße gegen die kleineren Herstellerbetriebe. Zwar ist für diese der Vertragsabschluß ... mit einer erheblichen Absatzgarantie verbunden. Zugleich geraten sie aber in eine gewisse Abhängigkeit von den Gruppen, die diese zum Aushandeln von Sonderkonditionen benutzen".¹⁾ Die "Sonderrabatte" sind also Ausdruck einer marktbeherrschenden Stellung der Nachfrager.

Eine solche Marktbeherrschung wirkt sich aber nicht nur auf die Stufe, die dem Handel vorgelagert ist, nachteilig aus, sondern auch auf die Warenverteilung selbst; denn die Händler oder die Händlergruppen, die eine Machtstellung auf den Einkaufsmärkten genießen, erlangen gegenüber den Konkurrenten im Handel einen Wettbewerbsvorsprung, der dazu ausgenützt wer-

1) Kathrein, Oswald, Die freiwilligen Zusammenschlüsse zwischen Groß- und Einzelhandlungen des Lebensmittelmarktes der Bundesrepublik und ihre Bedeutung für die Handelsstruktur, Dissertation Marburg 1958, S. 86.

den könnte (zum Beispiel durch Preiskämpfe), auch auf der Absatzseite eine monopolähnliche Stellung zu erreichen. - Außerdem besteht die Gefahr, daß die Händler und Gruppen, die im Gegensatz zu anderen Abnehmern noch keine Marktmacht auf den Beschaffungsmärkten besitzen und die deshalb auch noch keine diskriminatorischen Einkaufspreise erzielen können, versuchen werden, durch weiteren Zusammenschluß ebenfalls zu Marktmacht zu gelangen. H o p p m a n n meint deshalb, die Einkaufskonzentration im Handel wirke expansiv, und es müsse "einmal der Zeitpunkt kommen, an dem auch auf den Einzelhandelsmärkten als Anbieter nur noch einige wenige große 'Gruppen' oder Unternehmungen durch ihre 'angeschlossenen' Betriebe auftreten. Die Wettbewerbsbedingungen würden dann auch an den Einzelhandelsmärkten nicht mehr gegeben sein". 1)

Wie sich aus den vorangegangenen Ausführungen ersehen läßt, ist es verhältnismäßig schwierig, die Auswirkungen der Einkaufskonzentration auf die Wettbewerbsverhältnisse im Handel hinreichend zu beurteilen. (Auch B a n s e und G ü m - b e l , die die Konzentration auf der Absatzseite des Handels positiv bewertet haben, stehen der Einkaufskonzentration skeptisch gegenüber. 2)) Im großen und ganzen wird man aber annehmen können, daß die Konkurrenz zwischen den verschiedenen Betriebsformen grundsätzlich der Bildung und Ausnutzung von Marktmacht entgegenwirkt, auch wenn auf der Beschaffungsseite des Handels einige Händler eine starke Marktstellung besitzen sollten.

1) Hoppmann, Erich, Binnenhandel ... , S. 135.

2) Vergleiche Banse, Karl; Gümbel, Rudi, a.a.O., S. 386.

Außerdem ist zu berücksichtigen, daß die Bedenken, die hier gegenüber der Einkaufskonzentration geäußert worden sind, zunächst nur grundsätzliche Bedeutung haben. Sie gelten nicht für alle Gütermärkte gleichermaßen. Hierauf muß bei der Beurteilung der Einkaufskonzentration Rücksicht genommen werden. So dürfte die Gefahr, daß bestimmte Händlergruppen auf Grund ihrer starken Stellung auf der Beschaffungsseite Marktmachtrabatte erzwingen können, beispielsweise beim Handel mit Elektro- oder Textilartikeln, weitaus größer sein als bei der Verteilung von Agrarprodukten, von denen in dieser Arbeit ausgegangen wird.¹⁾ Das gilt nicht nur deshalb, weil die Wahlmöglichkeit unter den Abnehmern landwirtschaftlicher Erzeugnisse relativ groß ist, sondern vor allem, weil sich auf der Absatzseite der Landwirtschaft Institutionen gebildet haben, die gegenüber dem Handel oder den Verarbeitungsbetrieben selbst eine starke Marktstellung besitzen: die landwirtschaftlichen Absatzgenossenschaften und deren Zentralen.²⁾ Es ist deshalb anzunehmen, daß unter den gegenwärtigen Verhältnissen die Einkaufskonzentration im Handel eher bei der Verteilung der typischen Industrieprodukte zur Entstehung von Marktmacht führen wird als beim Absatz von Agrarprodukten.

3. Spezielle Fragen beim Absatz von Agrarprodukten

Was bisher über die Preisbildung im Handel gesagt worden ist, gilt für die Warenverteilung schlechthin. Nunmehr sollen noch

1) Nach einer Meldung der Frankfurter Allgemeinen Zeitung haben zum Beispiel maßgebende Vertreter des Handels bei einer Diskussion der "Arbeitsgemeinschaft Leistungswettbewerb", die in unregelmäßigen Abständen beim Bundeswirtschaftsministerium zusammentritt, darauf hingewiesen, daß den marktmächtigen Abnehmern im Textil-, Elektro-, Haushaltsgeräte- und Möbelhandel "Superrabatte" gewährt würden (Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 73 vom 28. März 1966).

2) Siehe S. 101 ff.

einige Fragen erörtert werden, die lediglich für den Absatz von Agrarprodukten relevant sind.

a) Das ländliche Genossenschaftswesen

aa) Die veränderte Stellung der Genossenschaften in der Volkswirtschaft

In der Fachliteratur wird im allgemeinen davon ausgegangen, daß die Landwirtschaft wegen ihres zersplitterten Angebotes im Nachteil sei. ¹⁾ Das landwirtschaftliche Angebot entspräche den Vorstellungen der vollständigen Konkurrenz; das hieße, der Marktanteil jedes Erzeugers sei so gering, daß keine Preisbeeinflussung möglich wäre. Im Gegensatz dazu verfügten die Abnehmer häufig über Nachfragemacht, die es ihnen ermöglichte, den Erzeugern Marktmachtpreise aufzuzwingen. Diese Marktmachtunterschiede müßten beseitigt werden, was am besten zu erreichen wäre, wenn sich die Erzeuger zu Genossenschaften zusammenschlossen. ²⁾ Einerseits stünde dann der Nachfragemacht der Abnehmer die Angebotsmacht der Genossenschaften gegenüber, wodurch sich

1) Vergleiche zum Beispiel Hansmeyer, Karl-Heinrich, Finanzielle Staatshilfen für die Landwirtschaft, Tübingen 1963, S.14; Plate, Roderich, Marktstellung der Landwirtschaft und Disparität, in: Agrarwirtschaft, 7. Jahrgang, Hannover 1958, S. 58; Wittmann, Walter, Die Agrarpreisbildung, Band 5 der Veröffentlichungen des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Instituts der Universität Freiburg (Schweiz), Freiburg (Schweiz) 1960, S. 83 ff.

2) "Das eigentliche Aufgabengebiet der landwirtschaftlichen Absatzgenossenschaften", schreibt Ohm, "liegt ... in der Eliminierung monopolistischer Gewinne und Reduzierung überhöhter Kosten, die sich aus der Marktform auf dem Absatzmarkt der Landwirtschaft ergibt (Ohm, Hans, Die Genossenschaft und ihre Preispolitik, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 8, Karlsruhe 1955, S. 162); - Die gleiche Ansicht äußern auch Weippert und Seraphim (vergleiche Weippert, Georg, Genossenschaftswesen und soziale Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Band 1, Göttingen 1951, S. 24; Seraphim, Hans-Jürgen, Die marktordnenden Funktionen der landwirtschaftlichen Absatzgenossenschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Band 1, Göttingen 1951, S. 97).

die Machtstellung der Nachfrager neutralisieren ließe¹⁾ und andererseits träten die Genossenschaften selbst als Absatzorganisationen in den Markt ein, so daß die Landwirte nunmehr zwischen zwei Absatzkanälen wählen könnten. "Die Genossenschaftsbetriebe nehmen den Wettbewerb mit den privaten Unternehmungen auf, die den Genossenschaftsmitgliedern als Marktkontrahenten gegenüberstehen und schaffen damit die Möglichkeit, auf ihren eigenen Betrieb auszuweichen, falls sie infolge ihrer schwachen Marktposition der Gefahr der Benachteiligung im Tausch ausgesetzt werden" (O h m).²⁾

Wenn man sich der historischen Verhältnisse erinnert, dann muß man anerkennen, daß die Genossenschaften in der Tat die Landwirte vor Übervorteilung durch den Landhandel bewahrt haben.³⁾ Es widerspräche aber der Realität, wollte man unterstellen, die Gründe, die ursprünglich zur Entstehung von Genossenschaften geführt hatten (Nachfragemacht von Händlern), gälten auch heute noch. So schreibt zum Beispiel G u t o w s k i - wenn auch speziell im Zusammenhang mit den Winzergenossenschaften -: "Die Winzergenossenschaften auch heute noch als Organisationen zur Brechung der Händlermonopole hinzu-

1) Vergleiche Weippert, Georg, a.a.O., S. 21; Seraphim, Hans-Jürgen, a.a.O., S. 96 ff.; Schachtschabel, Hans G., Genossenschaften, Soziologisch-volkswirtschaftliche Problematik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 4, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1965, S. 386.

2) Ohm, Hans, a.a.O., S. 42.

3) So schreibt zum Beispiel Sombart: "Was aber erst recht zu einer Eindämmung oder sogar Zurückstauung der wucherischen Flut geführt hat, ist ... der Schutz, der dem Bauernvolk durch die während der 1880er und 1890er Jahre zu rascher Entfaltung gelangende G e n o s s e n s c h a f t s b i l d u n g zuteil geworden ist. Vor allem gehören hierher

stellen, wäre sicher genauso verfehlt, als wollte man heute noch die Gewerkschaften, die aus der Selbsthilfe entstanden sind, als reine Verteidigungsorganisationen betrachten, die sich gegen die übermächtigen Ausbeuter zur Wehr setzen." ¹⁾

Im Gegenteil, es ist fast zu befürchten, daß es jetzt die Genossenschaften sind, die sich zu wettbewerbsgefährdenden Machtgebilden entwickeln. ²⁾ Daß diese Bedenken nicht unbegründet sind, ist wiederholt am Beispiel des genossenschaftlichen Milch-, Fett- und Eierkontors (Hamburg) demonstriert worden. Dieser Organisation, der sämtliche genossenschaftliche Molkereibatzzentralen angeschlossen sind, ist es in der Vergangenheit mehrfach gelungen, durch umfangreiche Vorratshaltung den Buttermarkt so zu verengen, daß selbst die staatliche Einfuhr- und Vorratsstelle für Fette keine Möglichkeit mehr

die l ä n d l i c h e n D a r l e h e n s k a s s e n ;
außer ihnen kommen in Betracht die B e z u g s - und
V e r k a u f s g e n o s s e n s c h a f t e n . Sie alle
haben mit Erfolg das gleiche Ziel erreicht, den Bauern aus den
Händen des Wucherers freizumachen ..."(Sombart, Werner, Der
moderne Kapitalismus, dritter Band, Das Wirtschaftsleben im
Zeitalter des Hochkapitalismus, 2. Halbband, München-Leipzig
1928, S. 976.)

- 1) Gutowski, Armin, Wirtschaftliche Weinbaupolitik, Band 15
der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1962,
S. 195.
- 2) Vergleiche Gabriel, Siegfried, Grundfragen einer Reform
des Genossenschaftsrechts, in: Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Band 1, Bonn 1956, S. 279 ff.; Leutenecker,
Horst, Private und genossenschaftliche Betätigung im
Landhandel, Volkswirtschaftliche Aufgaben und Wettbewerbsverhältnisse, Dissertation Mannheim 1957, S. 167.

gesehen hat, den Preisauftrieb bei Butter durch Auslagerung ihrer eigenen Bestände zu bremsen. B i g g e schreibt dazu: "So hat das Fettkontor ... Ende 1955 maßgeblich den hohen Butterpreis von 630,-- DM/100 kg mit verursacht, indem es seine Vorräte zurückhielt, als der EVSt-Fette die erforderlichen Mittel zur Preisdämpfung fehlten". 1) - In ähnlicher Weise äußert sich auch J e t t e r: "Mit ihrem privaten Milch-, Fett- und Eierkontor in Hamburg machen sie (die Bauern, der Verfasser) der Staatlichen Einfuhr- und Vorratsstelle für Fette geradezu Konkurrenz. Wenn immer einige Partien Butter die Notierung an der Börse zu drücken drohen, greift das Kontor zu". 2) 3)

Angesichts solcher Tatsachen ist es nicht verwunderlich, wenn die Expansion der landwirtschaftlichen Genossenschaften mit Mißtrauen beobachtet wird. Vor allem der Landhandel und die nichtgenossenschaftlichen Verarbeitungsbetriebe (zum Beispiel die Privatmolkereien) fordern seit langem eine Überprüfung des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesen. Da die Genossen-

-
- 1) Bigge, Klaus, Die Beeinflussung der Preise durch die Einfuhr- und Vorratsstellenpolitik, Dissertation Köln 1961, S. 131.
 - 2) Jetter, Karl, Bonner Butter-Ballade, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 112 vom 16.5.1958.
 - 3) Siehe außerdem Gabriel, Siegfried L., Landwirtschaft und Wettbewerbsordnung, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 3, Hannover ohne Jahr, S. 17 ff. und 23 ff.; Hoepfner, Gerhard, Die 'grüne' Marktstärke, in: Der Volkswirt, 9. Jahrgang, Frankfurt/Main 1955, Nr. 27, S. 13; Manke, Harald, Seltsame Praktiken am Buttermarkt, in: Der Volkswirt, 9. Jahrgang, Frankfurt/Main 1955, Nr. 38, S. 17; Manke, Harald, Verbrauchernähere Butterpolitik notwendig, in: Der Volkswirt, 10. Jahrgang, Frankfurt/Main 1956, Nr. 26, S. 21; Für und wider das Butterkartell, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 294 vom 19.12.1955; Verhandlungen des Deutschen Bundestags, zweite Wahlperiode, 145. Sitzung (9.5.1956), S. 7639.

schaften keine Selbsthilfeeinrichtungen mehr darstellten, sondern nach Gewinn strebende Großunternehmungen, die dem eigentlichen Sinn des Genossenschaftsgesetzes widersprächen, müßte das Genossenschaftsrecht reformiert werden. 1) 2)

Nun ist aber aus der Sicht des Nationalökonomen die Rechtsform einer Unternehmung von untergeordneter Bedeutung, es sei denn, daß irgendeiner Rechtsform Privilegien zugestanden werden, die ihr anderen Unternehmungsformen gegenüber Wettbewerbsvorteile verschaffen. Solche ungleichen Startbedingungen sind zwischen den Genossenschaften und den nichtgenossenschaftlichen Unternehmungen in mehrfacher Hinsicht gegeben: Die Genossenschaften genießen sowohl im Steuerrecht wie auch im Wettbewerbsrecht gegenüber den privaten Handels- und Verarbeitungsbetrieben eine Vorzugsstellung. 3) Außerdem erfreuen sie sich eines bedeutenden ideologischen Übergewichtes, was sich in vielen Fällen ebenfalls positiv auf ihre Marktstel-

-
- 1) Vergleiche zum Beispiel Gabriel, Siegfried L., Grundfragen einer Reform des Genossenschaftsrechts, in: Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien, Band 1, Bonn 1956, S. 277 ff.; außerdem: Eingabe des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. vom 10. Februar 1954 an den Bundesminister für Wirtschaft, als Anhang abgedruckt in: Zur Reform des Genossenschaftsrechts, a.a.O., S. 447.
 - 2) Diese Forderung läuft aber nicht nur auf eine Änderung des Genossenschaftsgesetzes hinaus, sondern auch auf eine Überprüfung anderer Rechtsgebiete (Steuerrecht, Wettbewerbsrecht). Siehe dazu Stellungnahme des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. zum Referentenentwurf eines Genossenschaftsgesetzes des Bundesjustizministeriums vom 23.2.1962, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen (Bad Godesberg), Heft 16, Bonn 1963, S. 50.
 - 3) Vergleiche drittes Kapitel, S. 138 ff. und 166 ff.

lung auswirken dürfte.¹⁾ Wie weit dieser ideologische Vorsprung geht, läßt sich zum Beispiel daran erkennen, daß die Förderung der Genossenschaften in den Verfassungen mehrerer Länder der Bundesrepublik vorgeschrieben und den Behörden die Förderung der Genossenschaften zur Pflicht gemacht ist.

Im Interesse einer ökonomischen Verarbeitung und Verteilung der Agrarprodukte sind solche Privilegierungen abzulehnen. Ungleiche Startbedingungen im Wettbewerb können dazu führen, daß die Faktoren fehlgelenkt werden; das heißt, übertragen auf den Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse, die Ausbildung der optimalen Absatzform wird erschwert oder gar verhindert. Außerdem besteht die Gefahr, insbesondere wenn der Konzentrationsprozeß im Genossenschaftswesen fortschreitet, daß der Landhandel und die privaten Verarbeitungsbetriebe allmählich aus dem Markt gedrängt werden, wodurch die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs empfindlich gestört werden könnte. Deshalb ist jenen, die an den landwirtschaftlichen Genossenschaften Kritik üben, insoweit zuzustimmen, wie sie sich gegen eine einseitige Begünstigung der Genossenschaften wehren.²⁾

ab) Die Rolle der landwirtschaftlichen Genossenschaften in der Wettbewerbsordnung

Über die Kritik am Genossenschaftswesen sollte jedoch nicht vergessen werden, daß auch die Genossenschaften eine wichtige Aufgabe in der Wettbewerbsordnung zu erfüllen vermögen. Zwar

1) Vergleiche dazu Rumohr, Markus, Marktbeziehungen zwischen der Landwirtschaft und ihren Partnern, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 9, Bonn 1957, S. 45 ff.

2) Vergleiche auch die Ausführungen auf S. 143 ff.

können sie heute grundsätzlich nicht mehr als Abwehrorganisationen gegenüber dem privaten Handel angesehen werden. Ihre Aufgabe besteht vielmehr darin, den Landwirten ein zusätzliches Absatzsystem zur Verfügung zu stellen. Das heißt, da die landwirtschaftlichen Absatz- und Verwertungsgenossenschaften die gleichen Aufgaben wie der Landhandel oder die nichtgenossenschaftlichen Verarbeitungsbetriebe erfüllen, kann der Bauer praktisch zwischen zwei verschiedenen Betriebsformen wählen. Entweder, er setzt seine Erzeugnisse über die genossenschaftlichen Vertriebseinrichtungen ab, oder - wenn ihm das günstiger erscheint - er verkauft sie an die privaten Händler.

Wie sich die Konkurrenz zwischen unterschiedlichen Betriebsformen auf den Wettbewerb auswirken wird, ist im Zusammenhang mit den neuen Betriebsformen des Handels bereits geschildert worden. Was dort über die Warenverteilung auf den Verbrauchermärkten gesagt worden ist, läßt sich grundsätzlich auch auf die landwirtschaftlichen Märkte übertragen: Durch das Nebeneinander der beiden Betriebsformen, des Landhandels und der Genossenschaften, wird der Wettbewerb auf landwirtschaftlichen Absatzwegen gefördert. ¹⁾

Allerdings kann sich dieser Effekt nur dann voll auswirken, wenn für alle Betriebsformen gleiche Startbedingungen im Wett-

1) In ähnlicher Weise äußert sich auch Strecker: "Die Konkurrenz unter seinen Abnehmern kommt für den Landwirt vor allem darin zum Ausdruck, daß er die Möglichkeit behält, sich zwischen Alternativen zu entscheiden - nämlich zwischen verschiedenen Abnehmern mit unterschiedlichen Vertragsformen, die dem einzelnen Landwirt oder einem Erzeugerzusammenschluß angeboten werden". (Strecker, Otto, Neuzzeitliche Organisationsformen zur Verbindung von Erzeugung und Absatz, in: Archiv der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Band 29, Frankfurt / Main 1962, S. 50.)

bewerb gelten. Kein Absatzsystem darf benachteiligt, keines privilegiert werden. Wie wichtig dieser Grundsatz für den Wettbewerb zwischen den Genossenschaften und den Landhändlern ist, läßt sich daran erkennen, daß sich die Genossenschaften selbst nur in geringem Maße Konkurrenz machen. ¹⁾ Die bedeutenderen Wettbewerbsbeziehungen bestehen zwischen dem privaten Handel und den Genossenschaften. ²⁾ "Die Mitgliederverbundenheit", schreibt Draheim, "setzt sich in einer Verbundenheit unter den Schwestergenossenschaften fort. Es gibt zum Beispiel kaum einen Kampf zwischen Schwestergenossenschaften um das Absatzgebiet. Die raumgebundene Genossenschaft kennt darum nicht die Expansion i.S. der untereinander konkurrierenden erwerbswirtschaftlichen Unternehmungen". ³⁾

Es wäre also zu begrüßen, wenn zwischen den nichtgenossenschaftlichen Unternehmungen und den Genossenschaften Startgleichheit im Wettbewerb bestünde; denn gerade der unverfälschte Wettbewerb zwischen diesen beiden Betriebsformen ist der beste Garant dafür, daß die Agrarprodukte mit den geringstmöglichen Kosten verarbeitet und verteilt werden. Je besser der Wettbewerb zwischen den Genossenschaften und dem Landhandel (beziehungsweise den privaten Verarbeitungsbetrieben) funktioniert, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die Handels- und Verarbeitungsspannen, die sich auf den einzelnen Stufen zwischen den Landwirten und den Verbrauchern bilden, Wettbewerbsspannen nahekomen.

1) Vergleiche Rumohr, Markus, a.a.O., S. 47 ff.

2) Vergleiche Henzler, Reinhold, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs; Zulässigkeit des ergänzenden Nichtmitgliedergeschäfts, in: Zur Reform des Genossenschaftsrechts, a.a.O., S. 58 ff.

3) Draheim, Georg, Die Genossenschaft als Unternehmertyp, Göttingen 1952, S. 152.

b) Die vertikale Integration in der Landwirtschaft -
Ihre Einwirkung auf den Wettbewerb

ba) Der Begriff der vertikalen Integration

Nach einer Definition der Amerikaner M u e l l e r und C o l l i n s , die im Zusammenhang mit den Integrationsbestrebungen in der Landwirtschaft häufig zitiert wird, versteht man unter vertikaler Integration jede Koordinierung unternehmerischer Entscheidungen von zwei oder mehr einander nachgeordneten Wirtschaftseinheiten ("The term vertical integration ist generally used to indicate the coordination of decision-making process of two or more stages of production"). ¹⁾ Der Begriff umfaßt also außer den mehrstufigen Unternehmungszusammenschlüssen, der vertikalen Konzentration, auch Vertragsvereinbarungen ("contract farming"), wobei die vertraglichen Vereinbarungen die größere Rolle spielen. Vertikale Integration in der Form von Unternehmungszusammenschlüssen ist in der Landwirtschaft bisher nur selten beobachtet worden. ²⁾

Wenn die vertikale Integration in der Landwirtschaft auch häufig als eine neue Organisationsform zur Verbindung von Erzeugung und Absatz gepriesen wird, so ist sie im Grunde doch kei-

-
- 1) Mueller, Willard, F.; Collins, Norman R., Grower-Processor: Integration in Fruit and Vegetable Marketing, in: Journal of Farm Economics, Volume 39 (1957), S. 1471; siehe außerdem Strecker, Otto, Vertikale Integration ... a.a.O., S.30; Leckie, H.K., Dynamics of the Integration of Agricultural Production and Marketing, in: Journal of Farm Economics, Volume 40 (1958), S. 1356.
 - 2) Strecker, Otto, Vertikale Integration der tierischen Erzeugung im Bundesgebiet, in: Strecker, O., Roller, G., Saft, A., Schuch, W.H., Die Landwirtschaft und ihre Marktpartner, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 118, Hilstrup 1963, S. 32; Schmitt, Günther, Einige Bemerkungen zum Begriff und zur Theorie der "vertikalen Integration" in der Landwirtschaft, Agrarwirtschaft, 13. Jahrgang, Hannover 1964, S. 342.

ne neue Einrichtung; denn zum Beispiel werden zwischen der Konservenindustrie und den Gemiseanbauern seit langem Verträge nach der Art der vertikalen Integration abgeschlossen. Das gleiche gilt auch für den Anbau und die Verwertung von Zuckerrüben. Auch hier wird seit längerer Zeit schon die vertikale Integration praktiziert.

bb) Die Antriebskräfte der vertikalen Integration

Die treibenden Kräfte der vertikalen Integration gehen von drei Seiten aus: vom Groß- und Einzelhandel, von der Verarbeitungsindustrie und von der Landwirtschaft. ¹⁾

Infolge der fortschreitenden Umsatzkonzentration im Einzelhandel und durch die Entstehung der Einkaufszusammenschlüsse wird der Wunsch des Handels nach gleichmässiger Belieferung mit grossen, einheitlichen Partien immer dringlicher. Da das bisherige Absatzsystem der Landwirtschaft diesen Anforderungen oft nicht entsprechen konnte, erhält die engere Koordinierung zwischen der Landwirtschaft und ihren Abnehmern von der veränderten Struktur des Lebensmittelhandels starke Impulse.

1) Über die Antriebskräfte der vertikalen Integration vergleiche Strecker, Ott, Antriebskräfte und Entwicklungstendenzen der vertraglichen Bindungen beim Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 14, Bonn 1961, S. 11 ff.; Seagraves, J.A., und Bishop, C.E., Impacts of Vertical Integration on Output Price and Industry Structure, in: Journal of Farm Economics, Volume 40 (1958), S. 1817 ff.; Mortenson, W.P., Possible Future Trends of Vertical Integration in Agriculture, in: Journal of Farm Economics, Volume 40 (1958), S. 1861; Penn, Raymond, J., Tenure Innovations and Tenure Problems associated with Vertical Integration, in: Journal of Farm Economics, Volume 40 (1958), S. 1386; Leckie, H.K., a.a.O., S. 1363 ff.

Die Verarbeitungsindustrie erwartet von einer engeren Zusammenarbeit mit den Erzeugern eine bessere Ausnutzung ihrer Kapazitäten und eine gleichmäßige Belieferung mit großen Warenpartien einheitlicher Qualitätsmerkmale.

Die Landwirtschaft schließlich hofft, das Absatzrisiko und die Preisschwankungen durch vertikale Integration mildern zu können.

bc) Der Einfluß der vertikalen Integration auf den Wettbewerb

Bei der Beantwortung der Frage, wie sich die vertikale Integration auf die Wettbewerbsverhältnisse auswirken wird, ist es angebracht, die Unternehmensintegration von der Vertragsintegration zu trennen.

bca) Unternehmensintegration

Grundsätzlich wird bei jeder Unternehmensintegration der Markt zwischen den integrierten Stufen ausgeschaltet. Im extremen Falle, wenn sämtliche Produktionsstufen in einem Unternehmen zusammengefaßt werden (landwirtschaftliche Produktion, Verarbeitung, Großhandel, Einzelhandel), existieren praktisch nur noch zwei Märkte: der Markt für die Produktionsfaktoren und der Verbrauchermarkt. Nun führt aber die Bildung einer solchen Vertikal-Ketten-Unternehmung so lange nicht zu Wettbewerbsbeschränkungen, wie auf ihrer Anfangsstufe und Endstufe die Konkurrenzpreisbildung gewahrt bleibt. Das gilt selbst dann noch, wenn der betreffende Wirtschaftszweig vollständig von vertikalen Ketten durchzogen wäre. Nur konkurrieren anstelle

der herkömmlichen Institutionen jetzt die Ketten miteinander.

Ob allerdings die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs bei zunehmender vertikaler Konzentration tatsächlich noch erhalten werden kann, läßt sich nicht eindeutig beurteilen. Zumindest ist zu befürchten, daß die vertikale Unternehmensintegration schließlich auch zu horizontaler Konzentration führen wird, womit die Gefahr der Entstehung und des Mißbrauchs von Marktmacht verbunden ist. Außerdem wird mit fortschreitender Integrierung neuen Konkurrenten der Eintritt in den Markt erschwert, wodurch der Wettbewerb ebenfalls geschwächt werden könnte; denn statt einzelner Unternehmungen im herkömmlichen Sinne müßten praktisch jetzt vollständige Vertikal-Ketten in den Markt eindringen.

bcb) Vertragsintegration

Unter bestimmten Voraussetzungen kann also die Unternehmensintegration Wettbewerbsbeschränkungen verursachen. Diese Gefahr dürfte bei der vertraglichen Integration zur Zeit weitaus geringer sein. Im Gegenteil, man kann davon ausgehen, daß im gegenwärtigen Stadium durch die Vertragsvereinbarungen der Wettbewerb auf den Absatzwegen der Landwirtschaft belebt wird; denn die vertikale Integration auf vertraglicher Basis läßt sich halbwegs als besondere Betriebsform ansehen, die zu den übrigen Absatzsystemen in Konkurrenz tritt. Dem Landwirt steht eine zusätzliche Vertriebsform zur Auswahl.

Der Unterschied, der zwischen der vertraglichen Integration und den anderen Betriebsformen besteht, liegt vor allem darin, daß der Landwirt nicht mehr nach seinem Gutdünken produziert, sondern daß er seine Erzeugung nach Art und Menge von vornherein auf die Vertragsbedingungen abstimmt. Auch die Preise und die Liefertermine können im voraus vertraglich festgelegt werden. ¹⁾ Zwischen den Landwirten und deren Abnehmern bestehen demnach engere Bindungen als bei den übrigen Absatzformen.

Wenn auch durch diese Bindungen die Dispositionsfreiheit des Landwirts teilweise eingeschränkt wird, bietet diese Vertriebsform doch die Möglichkeit, das Absatz- und Preisrisiko zu mildern. Zwar verzichtet der Bauer auf die Chance, am freien Markt höhere Preise als die Vertragspreise erzielen zu können (etwa wenn die landwirtschaftliche Produktion knapp ausfällt), andererseits wird er aber auch vor unerwarteten Preissenkungen geschützt, wenn die Ernte entgegen seinen Vorstellungen überdurchschnittliche Erträge bringt, oder wenn die Nachfrage, aus welchen Gründen auch immer, kurzfristig zurückgehen sollte.

Der Bauer kann sich also entscheiden, ob er seine Erzeugnisse nach der Ernte zu den jeweiligen Tagespreisen am Markt verkaufen will (was zum Beispiel über die Genossen-

1) Vergleiche Strecker, Otto, Vertragliche Vereinbarungen..., a.a.O., S. 32.

schaften oder über den Landhandel geschehen könnte), oder ob er sich zu Beginn des Geschäftsjahres vertraglich an seinen Abnehmer bindet. Wahrscheinlich zieht der risikofreudige Landwirt den Verkauf über den Markt vor, während der andere, der das Risiko scheut, die vertikale Integration wählen wird. Welche Entscheidung im einzelnen auch getroffen werden sollte: wichtig ist vor allem, daß durch die vertragliche Integration das "Angebot" an Betriebsformen zunimmt, wodurch der Wettbewerb - wie an anderer Stelle bereits erwähnt¹⁾ - verstärkt werden kann.

4. Zusammenfassung

Der Preiswettbewerb im Handel hat sich im letzten Jahrzehnt erheblich verschärft. Zu danken ist das vor allem den neuen Betriebsformen, die die traditionalistische Verhaltensweise im Handel überwunden und den Wettbewerb entschieden belebt haben. Auch durch den Konzentrationsprozeß, der sich in jüngster Zeit verstärkt hat, ist der Wettbewerb insofern gefördert worden, als durch die Konzentration zum Teil überhaupt erst konkurrenzfähige Betriebsgrößen entstanden sind.

Wie diese Entwicklung in Zukunft verlaufen wird, ist schwer zu sagen. Zumindest aber wird man wohl damit rechnen können, daß im Handel auch weiterhin nach neuen Vertriebsformen gesucht wird, um dem steigenden Kostendruck auszuweichen.

1) Siehe S. 81 ff.

Schreiterer schreibt zum Beispiel in seiner Studie über die in jüngster Vergangenheit zu beobachtenden Wandlungen des Handels in den Vereinigten Staaten: "Sicherlich werden dem Gesetz der 'Dynamik der Betriebsformen' folgende neue Verteilerformen mit reduzierten Spannen auftreten. Der Kostendruck hat letztlich immer zu neuen Formen der Warenverteilung geführt. Neue Verteilermöglichkeiten liegen u.U. beim telefonischen Bestell-Geschäft, wie das in Schweden existiert oder man kauft nach Katalog, aus Warenautomaten? - Die Zukunft wird das zeigen." 1)

Speziell auf der Absatzseite der Landwirtschaft werden ähnliche Entwicklungstendenzen zu erwarten sein. Wahrscheinlich steht hier sogar eine Revolution, wie sie sich in den letzten Jahren im Handel vollzogen hat, noch bevor. So wäre es zum Beispiel denkbar, daß in Zukunft im verstärkten Maße landwirtschaftliche Aktiengesellschaften gegründet werden, die sich nicht nur die Produktion der landwirtschaftlichen Erzeugnisse zur Aufgabe machen, sondern auch deren Verteilung. Ähnlich könnten sich auch die sogenannten Erzeugerringe entwickeln, die in der Bundesrepublik entstanden sind. Diese Gemeinschaften, die es sich zunächst zur Aufgabe gemacht haben, ihre Mitglieder speziell zu beraten (zum Beispiel in der Geflügel- oder Schweineaufzucht), könnten nämlich

1) Schreiterer, Gerhard, a.a.O. S. 94.

dazu übergehen, die Produkte, die in den Mitgliederbetrieben erzeugt werden, über eigene Verkaufseinrichtungen auch selbst abzusetzen. Sie würden damit in Konkurrenz zu den herkömmlichen Betriebsformen, wie den Genossenschaften oder den Landhändlern, treten, was sicherlich zu einer Intensivierung des Wettbewerbs auf den Absatzwegen der Landwirtschaft beitrüge.

Drittes Kapitel - Staatliche Eingriffe in die Spannenbildung

Seit der Agrarkrise in den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts ist die deutsche Agrarpolitik mehr oder minder durch staatlichen Interventionismus gekennzeichnet.¹⁾

Selbst heute noch, wo die Wirtschaftspolitik darauf eingestellt ist, eine Wettbewerbsordnung zu schaffen und zu erhalten, genießt die Landwirtschaft eine wettbewerbspolitische Sonderstellung.²⁾ Diese Tatsache wäre für die Auseinandersetzung über die Handels- und Verarbeitungsspannen an und für sich bedeutungslos, wenn die Auswirkungen, die hiervon ausgehen, nicht über die Agrarstufe hinausreichten; denn das Bestreben, die Landwirtschaft als wirtschaftspolitischen Ausnahmebereich zu behandeln, hat zahlreiche staatliche Eingriffe in der Verarbeitung und Verteilung der Agrarprodukte nach sich gezogen. Die Bevorzugung der landwirtschaftlichen Genossenschaften und zum großen Teil auch

1) Die Agrarkrise wurde ausgelöst, als - begünstigt durch die verbesserten Transportverhältnisse - aus den überseeischen Gebieten Agrarprodukte zu äußerst niedrigen Preisen nach Westeuropa strömten. Die Landwirtschaft konnte mit diesen Preisen nicht mehr konkurrieren und geriet in eine heftige Kostenkrise. "Diese Kostenkrise", schreiben Weber und Meinhold, "war das Fanal zu einer Agrarpolitik des Interventionismus ... Bis in die Gegenwart herein ist dieser agrarpolitische Interventionismus grundsätzlich eigentlich nicht mehr abgelöst worden, und zwar auch nicht außerhalb Deutschlands. Alle nachfolgenden landwirtschaftlichen Epochen stellen nur gradmäßige Abwandlungen dar." (Weber, Adolf, und Meinhold, Wilhelm, Agrarpolitik, Berlin 1951, S. 111.)

2) Zu der Auseinandersetzung über die Argumente, die eine wirtschaftspolitische Sonderstellung der Landwirtschaft rechtfertigen sollen, siehe folgende Autoren: Niehaus, Heinrich, Das Bauerntum in Wirtschaft und Gesellschaft, in: Agrarpolitik in der sozialen Marktwirtschaft, Ludwigsburg 1956, S. 12 ff.; Richarz, Gerechte Beurteilung der Landwirtschaft in der sozialen Marktwirtschaft, in: Schriftenreihe des Hauptverbandes für landwirtschaftliche

die Preislenkung auf dem Zucker- und Trinkmilchmarkt können als Beispiel hierfür genannt werden. Hinzu kommt - was ebenfalls zu Interventionen geführt hat -, daß man sich davor scheut, die volkswirtschaftliche Nahrungsmittelversorgung den Kräften des Marktes anzuvertrauen. Die Ernährung des Volkes sei eine zu ernste Sache, als daß sie den Spielregeln des Wettbewerbs unterworfen werden dürfte. Der Staat müsse deshalb die Nahrungsmittelmärkte überwachen und lenken.

Aber nicht nur die gewollte und bewußt angestrebte Einflußnahme wirkt sich auf die Preisbildung in der Verarbeitung und Verteilung aus. Auch jene Eingriffe stören die Spannenbildung, die sich aus nicht beabsichtigten Nebenwirkungen wirtschafts- oder finanzpolitischer Maßnahmen ergeben. Hierzu konnte zum Beispiel die Konzentrationsfördernde Wirkung gewählt werden, die dem kumulativen Umsatzsteuersystem innewohnt.

Gleichgültig, welches Motiv der staatlichen Marktlenkung zugrunde liegt: sobald der Staat durch seine Tätigkeit den Preiswettbewerb behindert oder gar ausschließt, muß damit gerechnet werden, daß die tatsächlich erzielten Handels- und Verarbeitungsspannen von den Wettbewerbsspannen abweichen.

In den folgenden Ausführungen werden verschiedene Methoden staatlicher Interventionen dargestellt. Die Untersuchung wird sich dabei auf jene Eingriffe konzentrieren, die bisher die Spannenbildung am stärksten beeinträchtigt haben.

Büchführung und Beratung e.V., Heft 21, 1952, S. 24 ff.; Scheib, Hans Hermann, Branchenbesonderheiten - Eine Studie über falsche und richtige Argumente in der wirtschaftspolitischen Diskussion, unveröffentlichtes Manuskript aus dem Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik Mainz; Plate, Roderich, Marktstellung der Landwirtschaft und Disparität, in: Agrarwirtschaft, 7. Jahrgang, Hannover 1958, S. 52.

1. Staatliche Preisregelungen

a) Die staatliche Preispolitik und ihre Folgen

Durch gesetzliche Preisbestimmungen versucht der Staat, unmittelbaren Einfluß auf die Höhe der Handels- und Verarbeitungsspannen zu gewinnen. Damit ist eine mehr oder weniger starke Einschränkung des freien Preiswettbewerbs verbunden. Im extremen Falle, wenn der Staat die Spannen fixiert, wird der Preiswettbewerb ausgeschlossen. An die Stelle der Marktpspannen treten dann Preisdiktate des Staates.

Mit der Beschränkung des Preiswettbewerbs wächst natürlich die Gefahr, daß die effektiven Spannen von den Wettbewerbspspannen abweichen. Zwar ist es denkbar, daß die Spannen, die durch staatlichen Eingriff zustande gekommen sind, zufällig mit jenen übereinstimmen, die sich auch bei freier Preisbildung einspielen würden. In vielen Fällen aber wird eine solche Übereinstimmung nicht erreicht. Überdies wäre es dem Staat unmöglich, die Spannen so oft und so schnell zu ändern, wie es den wechselnden Angebots- und Nachfrageverhältnissen entsprechen müßte.

Wenn also der Staat in die Spannenbildung eingreift, ist zu befürchten, daß die staatlichen Spannen entweder höher oder niedriger als die Wettbewerbsspannen sind. Sollten sie höher sein, dann würde durch die staatliche Preispolitik die Verarbeitung oder die Verteilung künstlich verteuert.¹⁾

1) In den folgenden Ausführungen wird zunächst auf die staatlichen Festspannen eingegangen.

Die Handels- und Verarbeitungsspannen wären überhöht. Das hätte zur Folge, daß alle unrationell arbeitenden Anbieter, die bei freier Preiskonkurrenz aus dem Markt verdrängt würden, durch die gesetzlichen Preisvorschriften vor dem Ausschluß aus dem Markt geschützt werden; mit anderen Worten: Produktionsmittel werden fehlgeleitet. In den Branchen, für die Festpreise gelten, würden Produktionsmittel gebunden, die in anderen Wirtschaftsbereichen mit größerem gesamtwirtschaftlichen Erfolg verwendet werden könnten. Durch die staatliche Preispolitik würde eine Wirtschaftlichkeit vorge-täuscht, die den wahren ökonomischen Verhältnissen nicht entspricht und die das Abwandern der Produktionsmittel in andere, ökonomisch wichtigere, Wirtschaftszweige verhin-dert.

Sobald also die staatlichen Spannen höher als die Wettbe-werbsspannen sind, besteht die Gefahr, daß volkswirtschaft-liche Produktivkräfte verschwendet werden. Welches Ausmaß diese Vergeudung erreichen wird, hängt vor allem davon ab, wie weit die fixierten Spannen von den Wettbewerbsspannen abweichen.

Auch im umgekehrten Falle, wenn die gesetzlich fixierten Spannen u n t e r den Wettbewerbsspannen liegen, muß mit Fehlleitungen der Produktionsmittel gerechnet werden. Nur werden jetzt in den betreffenden Wirtschaftszweigen nicht zu viel Produktivkräfte beschäftigt, sondern zu wenig. Der Staat zwingt jene Unternehmer, die im Vergleich zu anderen mit verhältnismäßig hohen Kosten arbeiten, dazu, aus dem

Markt auszuscheiden, obwohl diese bei freier Preiskonkurrenz zur Befriedigung der Nachfrage noch notwendig gewesen wären. Die Marktversorgung wird deshalb schlechter sein als bei funktionierendem Wettbewerb.

Es ist aber auch möglich, daß die vom Marktausschluß Bedrohten versuchen werden, ihre Marktstellung durch Verringerung der angebotenen Leistung zu halten. Das würde sich in einer Verminderung der pro Wareneinheit ausgeführten Handels- und Verarbeitungsfunktionen auswirken.

Andererseits könnten die Anbieter aber auch einen Ausgleich über die Kompensationskalkulation suchen; das heißt, jene Produkte, deren Spannen vom Staat zu niedrig festgesetzt worden sind, müßten dann durch solche, die im freien Preiswettbewerb höhere Spannen erzielen, subventioniert werden. Inwieweit das praktisch möglich ist, ist an anderer Stelle bereits besprochen worden.¹⁾

Schließlich soll noch darauf hingewiesen werden, daß durch Festpreise, sofern sie über den Wettbewerbspreisen liegen, der Anreiz zur Rationalisierung der Produktion und der Zwang zur wirtschaftlichsten Verwendung der Produktionsfaktoren gemildert wird. Da der einzelne Anbieter keine Preissenkung zu befürchten hat, kann er - ohne nennenswerte Verluste erleiden zu müssen - in der bisherigen Weise

1) Siehe Seite 60 ff.

weiterarbeiten.¹⁾ Zwar muß er damit rechnen, daß er über den Nichtpreiswettbewerb Kunden an seine Konkurrenten verlieren kann. Aber die Gefahr, die hiervon ausgeht, dürfte bedeutend kleiner sein als jene, die mit dem Preiswettbewerb verbunden ist.

Geringere Wettbewerbsbeschränkungen sind zu erwarten, wenn der Staat die Spannen nicht vollständig fixiert, sondern wenn er nur eine obere Grenze festlegt. Auf diese Weise bleibt das wichtigste Wettbewerbselement, der Preis, weitgehend erhalten; denn Höchstspannen, wie sie bis vor kurzem noch auf dem Trinkmilchmarkt vorgeschrieben waren, können zu jeder Zeit unterschritten werden. Sie verhindern lediglich, daß die Spannen über ein bestimmtes Niveau hinaus ansteigen. Daß die Möglichkeit zu Spannensenkungen erhalten bleibt, sollte jedoch nicht über die Nachteile hinwegtäuschen, die auch im Höchstpreissystem noch auftreten können. Sobald nämlich die obere Spannengrenze zu niedrig angesetzt wird, das heißt, sobald die Höchstgrenze unter der Wettbewerbsspanne liegt, muß mit den gleichen negativen Wirkungen gerechnet werden wie bei den zu niedrig bemessenen Festspannen. Hopmann nennt in diesem Zusammenhang folgendes Beispiel: Die früher vom Staat festgesetzten Höchstspannen für Trinkmilch seien zu niedrig gewesen, weshalb die pro Liter Milch angebotenen Handels-

1) Damit soll nicht gesagt werden, daß die vom Staat vorgeschriebenen Preise immer und ewig gleich blieben. Wie die Erfahrung aber zeigt, vergeht oft viel Zeit, bis die Preise geändert werden. So sind zum Beispiel die Fabrikabgabepreise für Verbrauchszucker (Grundsorte) seit 1958 nicht mehr geändert worden.

leistungen nicht das Optimum erreicht hätten. Darum wären auch manche Vertriebsmöglichkeiten, wie der Trinkmilchverkauf durch Automaten, nur im bescheidenen Umfange genutzt worden.¹⁾

Der Vollständigkeit halber sollen noch die Mindestspannen erwähnt werden, denen jedoch in der praktischen Wirtschaftspolitik zur Zeit keine Bedeutung zukommt. Mindestspannen werden in der Regel dann erlassen, wenn man bestimmte Anbieter bewußt vor dem Ausschluß aus dem Markt bewahren will. Damit sie diesen Zweck auch erreichen, müßten die Mindestspannen höher sein als jene, die sich am Markt bilden würden. Sie führten demnach ebenso zu Fehllenkungen von Produktionsmitteln wie zu hoch angesetzte Festspannen. Ob darüber hinaus die bereits über den Wettbewerbsspannen liegenden Mindestspannen am Markte noch übertroffen werden, hängt vor allem von der Wirksamkeit des Wettbewerbs ab. Solange dieser funktioniert, müssen die Marktspannen bis an die gesetzliche Untergrenze sinken. Ist er aber beschränkt (zum Beispiel wegen marktbeherrschender Unternehmen oder wegen kartellartiger Preisabsprachen), können die ohnehin zu hoch festgesetzten Mindestspannen noch übertoten werden.

Welche Folgerungen können aus den vorangegangenen Ausführungen gezogen werden? Grundsätzlich sollte der Staat davon absehen, in die Preisbildung am Markt einzugreifen; denn es ist zu befürchten, daß die staatlichen Spannen -

1) Vergleiche Hoppmann, Erich, Distribution margins- a problem of price formation, Extract from the summary record of the european working conference on market research for livestock and livestock products, Paris 1959, als Manuskript vervielfältigt, S. 33.

von wenigen Ausnahmen abgesehen - von den Wettbewerbsspannen abweichen. Das heißt, die tatsächlichen Spannen sind entweder "zu hoch" oder "zu niedrig".

Schließlich soll noch darauf hingewiesen werden, daß auch von staatlichen Richtpreisen oder Preisempfehlungen negative Wirkungen auf den Preiswettbewerb ausgehen können. Zwar werden die Nachteile nicht so groß sein wie etwa bei Festpreisen oder ähnlichen Preisvorschriften, es muß aber damit gerechnet werden, daß den Anbietern durch solche Preisideen eine bestimmte Spannenhöhe suggeriert wird, von der sie nicht abweichen wollen.¹⁾

Mit diesem Hinweis werden die allgemeinen Ausführungen über die Bedeutung der staatlichen Preisinterventionen für die Verarbeitung und die Verteilung der Agrarprodukte abgeschlossen. Im nächsten Abschnitt folgt eine kurze Darstellung der zur Zeit geltenden Preisbestimmungen. Es handelt sich hierbei um die Spannenfixierungen für Trinkmilch und Zucker.

b) Spannenfixierungen auf dem Trinkmilch- und Zuckermarkt

Mit den Marktordnungsgesetzen für Zucker und Milch von 1951 sind die rechtlichen Grundlagen für die staatlichen Eingriffe in die Trinkmilch- und Zuckerpreisbildung geschaffen

1) Siehe auch S.77 f.

worden.¹⁾ Der Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten wird nach diesen Gesetzen dazu ermächtigt, im Einvernehmen mit dem Bundesminister für wirtschaft Rechtsverordnungen zu erlassen, die eine "angemessene Preisgestaltung" sichern sollen.²⁾ Von dieser Ermächtigung ist bisher stets Gebrauch gemacht worden.

ba) Preisvorschriften für Trinkmilch

Die bis zur Zeit gültige - auf Grund des Milch- und Fettgesetzes erlassene - Preisverordnung stammt von 1963.³⁾ Sie brachte für die Spannenbildung auf dem Trinkmilchmarkt eine wichtige Änderung. Während bisher lediglich Höchstpreise vorgeschrieben waren, gelten nunmehr Festpreise (die Preisvor-

-
- 1) Vergleiche Gesetz über den Verkehr mit Zucker vom 5.1.1951, Bundesgesetzblatt Teil I, 1951, S. 47 ff. und Gesetz über den Verkehr mit Milch, Milcherzeugnissen und Fetten vom 28.2.1951, Bundesgesetzblatt Teil I, 1951, S. 135 ff. - Im Zusammenhang mit diesen beiden Gesetzen sind 1950 und 1951 noch zwei weitere Marktordnungsgesetze erlassen worden (Gesetz über den Verkehr mit Getreide und Futtermitteln vom 4.11.1950, Bundesgesetzblatt Teil I, 1950, S. 721 ff. und Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch vom 25.4.1951, Bundesgesetzblatt Teil I, 1951, S. 272 ff.), die aber für die Preisbildung in der Verarbeitung und Verteilung gegenwärtig verhältnismäßig unbedeutend sind.
 - 2) Vergleiche Paragraph 20 des Gesetzes über den Verkehr mit Milch, Milcherzeugnissen und Fetten in der Fassung vom 10.12.1952, Bundesgesetzblatt Teil I, 1952, S. 815 und Paragraph 6 des Gesetzes über den Verkehr mit Zucker vom 5.1.1951, Bundesgesetzblatt Teil I, 1951, S. 47, zuletzt geändert durch das Zweite Gesetz zur Ergänzung des Zuckergesetzes vom 9.8.1954, Bundesgesetzblatt Teil I, 1954, S. 255
 - 3) Siehe Verordnung M Nr. 1/63 über Preise für Milch vom 28.6.1963, Bundesanzeiger Nr. 117 vom 29.6.1963

schriften erstrecken sich auf die Molkereiabgabepreise und auf die Verbraucherpreise, so daß auch die Handelsspannen fest gebunden sind). Zwar wurden die Höchstpreise früher nur selten unterschritten - der Handel nutzte die maximale Spanne meistens aus¹⁾ - aber jetzt ist die Möglichkeit einer Preissenkung von vornherein ausgeschlossen worden.

Wenn auch die Preisverordnung von 1963 den Landesregierungen in einigen Fällen das Recht einräumt, die gesetzlichen Trinkmilchpreise zu variieren²⁾³⁾, so ändert sich doch grundsätzlich nichts an der Tatsache, daß es sich bei den gegenwärtigen Milchpreisen um Festpreise handelt; denn auch

1) Siehe Günther, Hermann-Ernst, Die Marktregulierungen für Milch und Molkereiprodukte in Westeuropa, Kieler Studien Nr. 53, Kiel 1960, S. 22; Krumme, Erich, Struktur und wirtschaftliche Lage des Milchhandels unter dem Einfluß der Milchmarktregulierung - dargestellt an den Verhältnissen in Schleswig-Holstein, Arbeit aus dem Institut für Agrarpolitik und Marktlehre der Universität Kiel, ohne Jahr, S. 52; Die Organisation des Trinkmilchmarktes in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, verfaßt von der Kommission der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (Generaldirektion Landwirtschaft), Mai 1965, S. 20.

2) Preiszuschläge dürfen einmal festgesetzt werden, wenn die Einzelhändler im Monatsdurchschnitt nicht mehr als acht Liter Milch täglich abnehmen. Des weiteren besteht die Möglichkeit, besonders bearbeitete Trinkmilch, wie ultraviolett bestrahlte oder vitaminisierte, mit zusätzlichen Entgelten zu belasten. Und schließlich dürfen Preiszuschläge für erhöhte Erfassungs- und Transportkosten der Molkereien und für überdurchschnittlich hohe Lieferkosten der Händler erhoben werden (Vergleiche Paragraph 3, Absatz 2 der Verordnung M Nr. 1/63 vom 28.6.1963, a.a.O.).

3) Preisabschläge dürfen bei Milchlieferungen an Großverbraucher und an Schulen vereinbart werden (Vergleiche Paragraph 3, Absatz 4 der Verordnung M Nr. 1/63 vom 28.6.1963, a.a.O.).

die Zuschläge und Abschläge sind zum größten Teil verbindlich und lassen keine Abweichungen zu.¹⁾

Lediglich in einigen Fällen, die jedoch verhältnismäßig unbedeutend sind, ist die freie Preisbildung erhalten geblieben. Das betrifft einmal den Absatz der sogenannten Vorzugsmilch. Da diese Milchsorte nicht in die gesetzlichen Preisbestimmungen einbezogen worden ist, können sich hier freie Spannen bilden. - Weiterhin sind die Einzelhändler auch dazu berechtigt, Transportzuschläge frei zu bestimmen, wenn die Milch nicht in den Läden verkauft, sondern den Konsumenten zugestellt wird. Das heißt aber nicht, daß die Händler beliebig von den Festpreisen abweichen dürfen. Sie können diese lediglich um die Transportzuschläge aufstocken. Der Wettbewerbsspielraum, der hier verbleibt, ist also ziemlich klein. - Und schließlich finden die Preisvorschriften auch dann keine Anwendung, wenn die Trinkmilch zum Genuß an Ort und Stelle ausgegeben wird (zum Beispiel in Gaststätten).²⁾

1) Nur in wenigen Fällen sind Höchstzuschläge festgesetzt worden, die unterschritten werden könnten. Das gilt zum Beispiel für die Transportzuschläge, die bei Milchlieferungen nach den Ostfriesischen Inseln berechnet werden dürfen (Vergleiche Verordnung über ergänzende Preisregelungen für Trinkmilch vom 19.9.1963, Niedersächsisches Gesetz- und Verordnungsblatt, Jahrgang 1963, S. 370.

2) Vergleiche Paragraph 2, Absatz 3 der Verordnung M Nr. 1/63 vom 28.6.1963, a.a.O.

Im Gegensatz zu den Handelsspannen, die bis auf wenige Ausnahmen starr sind, können die Verarbeitungsspannen - das ist die Differenz zwischen den Preisen, die den Bauern ausgezahlt werden, und den Molkereiabgabepreisen - schwanken. Allerdings bedeutet das nicht, daß es sich hier um Wettbewerbsspannen handelt. Wie noch gezeigt wird, kann der Wettbewerb auch durch das System der festen Einzugsgebote auf der Verarbeitungsstufe ausgeschlossen werden.¹⁾

Welche Nachteile mit der staatlichen Preispolitik verbunden sein können, ist im vorangegangenen Abschnitt bereits geschildert worden. Dabei hatte sich gezeigt, daß es vor allem darauf ankommt, ob die Festspannen über oder unter den Wettbewerbsspannen liegen. Das aber festzustellen, ist in der Praxis meistens nicht möglich, denn solange der Staat die freie Preisbildung am Markt unterbindet, bleiben die Wettbewerbsspannen unbekannt.²⁾ Deshalb ist man bei der Beantwortung der Frage, ob die Spannen zu hoch oder zu niedrig festgesetzt worden sind, auf Vermutungen und Schätzungen angewiesen.

Auch ein Kostenvergleich führt zu keinem brauchbaren Ergebnis, obwohl diese Methode in der Vergangenheit immer

1) Siehe S. 160 ff.

2) Die Wettbewerbsspannen werden natürlich auch dann unbekannt bleiben, wenn zum Beispiel wegen des Vorhandenseins marktbeherrschender Unternehmen der Wettbewerb beschränkt ist. Aber auf solche Fälle kommt es hier nicht an. An dieser Stelle interessiert allein die Abhängigkeit von der staatlichen Preispolitik.

wieder angewandt worden ist.¹⁾ Die Spannen können nicht an den Kosten gemessen werden, weil die tatsächlich entstehenden Kosten nicht immer auch notwendige Kosten sind.²⁾ Sollte der Wettbewerb nämlich beschränkt sein, so wie das bei gesetzlich fixierten Spannen der Fall ist, muß damit gerechnet werden, daß die Kosten höher sind als bei funktionierendem Wettbewerb. Die Spannen an den Kosten vergleichen zu wollen, führte demnach zu falschen Ergebnissen. Außerdem ist es meist unmöglich, die Verteilungskosten exakt zu berechnen.

Ob also die häufig geäußerte Ansicht, die Handelsspannen für Trinkmilch seien zu niedrig, richtig ist, läßt sich so lange nicht nachprüfen, wie der Staat die freie Preisbildung auf dem Trinkmilchmarkt verweigert. Aber nicht nur aus diesem Grunde wäre eine Rückkehr zur freien Spannenbildung zu begrüßen, sondern vor allem auch deshalb, weil die Konkurrenz zur Rationalisierung der Distribution zwingt.³⁾

1) Vergleiche beispielsweise Denkschrift zur wirtschaftlichen Lage des deutschen Milchhandels, Bonn, Januar 1958. - Auch Krumme beschreibt diesen Weg. Er schreibt: "Es kann nicht mit Bestimmtheit vorausgesagt werden, welche Spannen sich für Trinkmilch nach einer Aufhebung der behördlichen Preis- und Spannenbildung ergeben würde. Nach vorsichtiger Einschätzung der Kostenlage des Milchvertriebs im Einzelhandel muß jedoch mit einer Erhöhung gerechnet werden." (Krumme, Erich, a.a.O., S. 120.).

2) Vergleiche S. 5 ff.

3) Allerdings wird es auch nach der Freigabe der Preisbildung noch immer schwierig sein, die Wettbewerbsspannen für Trinkmilch exakt anzugeben; denn da im Handel fast durchweg mit der Mischkalkulation gearbeitet wird, kann man eher eine Wettbewerbsspanne für das Sortiment als für das einzelne Gut ermitteln.

Die Befürworter der gesetzlichen Milchpreisregelung würden an dieser Stelle einwenden, daß aus einer Milchpreisfreigabe jene Händler Vorteile zögen, die eine Monopolstellung besäßen. Die Verbraucher müßten dann überhöhte Spannen zahlen, was gerade für die Grundnahrungsmittel äußerst bedenklich sei. Aber selbst wenn mit dieser Gefahr gerechnet werden müßte, sollte der Staat ihr nicht mit Spannenfixierungen begegnen. Allenfalls könnte man sich damit einverstanden erklären, wieder zu den Höchstpreisen zurückzukehren. Aber auch das wäre nur eine Notlösung, denn die richtige Preis-Obergrenze festzustellen, ist genauso schwierig, wie sich den Wettbewerbsspannen zu nähern. Außerdem kann man davon ausgehen - worauf bereits hingewiesen worden ist -, daß durch den ständig schärfer werdenden Wettbewerb im Handel die Zahl der Absatzmonopole immer mehr abnimmt. Und schließlich ist nicht einzusehen, warum ausgerechnet die Trinkmilchspannen gebunden werden müssen, wo doch auf anderen wichtigen Nahrungsmittelmärkten, auf denen die Preisbildung frei ist, auch Monopole auftreten könnten.¹⁾

bb) Preisvorschriften für Zucker

Wie bereits erwähnt, beruhen die Preisvorschriften für Zucker ebenfalls auf einem der vier Marktordnungsgesetze,

1) Nur für Trinkmilch und Zucker sind die Spannen gesetzlich vorgeschrieben worden. Auf allen anderen Nahrungsmittelmärkten ist die Spannenbildung frei.

auf dem Gesetz über den Verkehr mit Zucker. Auch hier kann der Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Wirtschaft die Preise durch Rechtsverordnungen bestimmen. Die zur Zeit geltenden Preise gehen auf Verordnungen von 1960 und 1965 zurück.¹⁾

Im Gegensatz zu den Bestimmungen über die Trinkmilch, wo die erste Stufe in der Verarbeitungs- und Verteilungskette von der staatlichen Preisreglementierung befreit ist (die Preise, die an die Landwirte ausgezahlt werden, sind nicht gebunden), werden die Preise in der Zuckerrwirtschaft auf allen Stufen gesetzlich geregelt. Das heißt, Zuckerrübenpreise, Fabrikabgabepreise, Großhandelspreise und Kleinverkaufspreise werden vom Staat vorgeschrieben. Demnach sind auch alle Spannen gesetzlich festgelegt.

Allerdings sind auch hier einige Ausnahmen zu beachten, denen jedoch insgesamt keine besondere Bedeutung zukommt. So gelten die staatlichen Festpreise nur für die wichtigsten Zuckersorten (Grundsorte, Sandzucker, Kristallraffinade und

1) Vergleiche Verordnung Z Nr. 2/65 über Preise für Zuckerrüben der Ernte 1965 vom 21.7.1965, Bundesanzeiger Nr.136 vom 24.7.1965 und Verordnung Z Nr.3/58 über Preise für Zucker vom 30.7.1958, Bundesanzeiger Nr.146 vom 2.8.1958, in der Fassung der Verordnung Z Nr. 1/60 zur Änderung der Verordnung Z Nr. 3/58 über Preise für Zucker vom 18.7.1960, Bundesanzeiger Nr. 139 vom 22.7.1960

gemahlene Raffinade). Spezialerzeugnisse, wie Zuckerhüte, Würfelzucker oder Puderzucker, fallen dagegen nicht unter die Bestimmungen der Preisverordnung. Die Preise für die Sondersorten können sich am Markt frei bilden. Außerdem dürfen Zuschläge für Verpackungskosten frei vereinbart werden, wenn der Zucker in Originalpackungen der Fabriken oder des Großhandels geliefert wird.¹⁾

Aber abgesehen von diesen Ausnahmen ist in der gesamten Zuckerwirtschaft kein Preiswettbewerb möglich, weder auf der Verarbeitungs- noch auf der Verteilungsstufe. Alle Spannen sind starr. Auf die Nachteile, die hiervon ausgehen können, einzugehen, erübrigt sich, da für den Zuckermarkt grundsätzlich die gleichen Überlegungen gelten wie für den Trinkmilchmarkt. Solange der Staat die Spannen fixiert, können keine Wettbewerbsspannen zustande kommen, so daß die Frage nach der richtigen Spanne ungelöst bleiben muß.

Zum Abschluß der Ausführungen über die staatlichen Eingriffe in die Spannenbildung soll an einem Beispiel aus der Zuckerwirtschaft noch gezeigt werden, zu welchen grotesken Ergebnissen die staatliche Preispolitik führen kann:

1) Vergleiche Paragraph 6, Absatz 3 der Verordnung Z Nr.3/58 vom 30.7.1958, a.a.O.

Da die Preise für Zucker fixiert sind und unterschiedliche Transportwege nicht im Preis zum Ausdruck kommen, mußte ein sogenannter Frachtausgleich für Zucker eingeführt werden.¹⁾ Dieser Frachtausgleich wird aus Umlagen, die von den Raffinerien und den Verbrauchszuckerfabriken erhoben werden, finanziert. Für seine Abwicklung ist die Einfuhrstelle für Zucker zuständig.

Wenn also zum Beispiel ein Großhändler, der am Frankfurter Ostbahnhof sein Lager hat, Zucker kaufen möchte, dann könnte er sich mit einem Fabrikauslieferungslager am Güterbahnhof in Frankfurt in Verbindung setzen. Obwohl das für ihn die nächste Bezugsquelle wäre, wird er dort keinen Zucker holen. Da die Einfuhrstelle für Zucker für Transporte innerhalb einer Stadt (mit Ausnahme von Berlin) keinen Frachtausgleich zahlt, mußte er nämlich den Transport vom Frankfurter Güterbahnhof zum Ostbahnhof selbst tragen. Will er dieser Belastung entgehen, muß er den Zucker außerhalb Frankfurts kaufen. In der Regel wird er deshalb nach Friedberg fahren, obwohl das ein Umweg von ungefähr siebenzig Kilometern ist.²⁾

1) Siehe Verordnung Z Nr. 4/58 über die Durchführung eines Frachtausgleichs für Zucker vom 30.7.1958 (Bundesanzeiger Nr. 146 vom 2.8.1958) in der Fassung der Verordnung Z Nr. 3/64 vom 21.7.1964 (Bundesanzeiger Nr. 134 vom 24.7.1964).

2) Ähnliche Fälle sind des öfteren auch schon in Hamburg beobachtet worden.

bc) Die Trinkmilch- und Zuckerspannen im Gemeinsamen Markt

Mit der Errichtung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wird die Möglichkeit, nationale Preispolitik auf den Agrarmärkten treiben zu können, allmählich eingeschränkt. So sind zum Beispiel das Getreidegesetz, das Milch- und Fettgesetz und das Vieh- und Fleischgesetz ganz oder zum größten Teil durch gemeinsame Agrarmarktordnungen abgelöst worden.¹⁾ In bezug auf die Spannen für Zucker und Trinkmilch allerdings hat sich noch nichts geändert. Die entsprechenden deutschen Preisverordnungen bestehen uneingeschränkt fort.

Es ist aber anzunehmen, daß die Verwirklichung des gemeinsamen Marktes nicht ohne Einfluß auf die Spannenbildung für Zucker und Trinkmilch bleiben wird. Die größte Wahrscheinlichkeit dafür besteht auf dem Zuckermarkt. Nachdem der Ministerrat der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft die Bundesregierung darauf aufmerksam gemacht hat, daß das deutsche Frachtausgleichssystem für Zucker nicht mit einem gemeinsamen Agrarmarkt zu vereinbaren sei, ist die Voraussetzung für

1) Vergleiche Verordnung Nr. 19 über die schrittweise Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Getreide, Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften, 5. Jahrgang (1962), S. 933 ff.; Verordnung Nr. 20 über die schrittweise Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Schweinefleisch, Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften 5. Jahrgang (1962), S. 945 ff.; Verordnung Nr. 13 über die schrittweise Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Milch und Milcherzeugnisse, Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften, 7. Jahrgang (1964), S. 549 ff.; Verordnung Nr. 14 über die schrittweise Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Rindfleisch, Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften, 7. Jahrgang (1964), S. 562 ff.

die starre Spannenregelung auf den verschiedenen Handelsstufen verloren gegangen.¹⁾ Es ist deshalb zu erwarten, daß die Handelsspannen auf dem Zuckermarkt liberalisiert werden.²⁾

Weniger Aussicht auf eine Liberalisierung dagegen besteht auf dem Trinkmilchmarkt. Da die Konkurrenzbeziehung unter den Milchhändlern eine regionale Frage ist, wird sich die Gemeinschaft wahrscheinlich auch nicht mit der Festlegung von Handelsspannen für Trinkmilch belasten. Es ist durchaus denkbar, daß das deutsche Spannsystem toleriert wird, zumindest solange als keine Diskriminierungen beobachtet werden. - Die Bundesregierung könnte allerdings von sich aus auf die Reglementierung der Spannen verzichten. Aber solange der Milchpreis ein politischer Preis ist, dürfte eine solche Überlegung eine Utopie bleiben.

-
- 1) Das Frachtausgleichssystem ist in der Bundesrepublik eingeführt worden, weil sich unterschiedliche Transportkosten wegen der Festpreisregelung nicht in den Zuckerpreisen haben niederschlagen können. Wenn in Zukunft das Frachtausgleichssystem wegfällt, dann müssen demnach die Zuckerpreise auf den einzelnen Handelsstufen beweglich werden.
 - 2) Das gilt nicht für die Verarbeitungsspannen der Zuckerrübenfabriken. Da in der zukünftigen gemeinsamen Zuckermarktordnung sowohl die Zuckerrübenpreise (Mindestpreise) als auch die Fabrikabgabepreise (Richtpreise für Zucker) festgelegt werden, ist damit zugleich die Verarbeitungsspanne für die Zuckerindustrie indirekt vorgeschrieben. Zumindest kann die Verarbeitungsspanne nie größer sein als die Differenz zwischen den Zuckerrübenpreisen und den Richtpreisen. Spannsenkungen dagegen wären in zwei Fällen denkbar: erstens bei Steigen der Zuckerrübenpreise und zweitens dann, wenn der Marktpreis für Zucker unter den amtlichen Richtpreis sinken sollte (der Marktpreis kann jedoch nur bis zum Interventionspreis sinken, der fünf Prozent unter dem Richtpreis liegt). Die Verarbeitungsspannen tragen also Höchstpreiskarakter (Vergleiche Sonderbeilage zum Bulletin 4 - 1966 der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, S. 51, Ziffer 17).

2. Steuern und Gebühren

a) Der Einfluß der Steuern und Gebühren auf die Spannenbildung

Während der Staat durch die Reglementierung der Preise die Spannen unmittelbar beeinflusst, wirken Steuern und Gebühren nur indirekt auf die Höhe der Spannen ein. Im Zusammenhang hiermit interessiert aber nicht so sehr die Frage, wie die Wettbewerbsspannen in ihrer Höhe durch die Steuern beeinflusst werden. Es ist vielmehr zu prüfen, ob durch die Erhebung von Steuern das Zustandekommen von Wettbewerbsspannen verhindert wird oder nicht.

Grundsätzlich wirkt sich die Besteuerung nicht störend auf die Entstehung von Wettbewerbsspannen aus. Die Spannen werden zwar nach der Einführung der Steuer höher sein als vor der Besteuerung. An der Tatsache, daß es sich um Wettbewerbsspannen handelt, ändert sich hingegen nichts. Nur wenn der Wettbewerb durch die Besteuerung beschränkt oder verfälscht werden sollte, müßte mit Abweichungen von den Wettbewerbsspannen gerechnet werden.

Nicht alle Steuern beeinträchtigen die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs. Das gilt nur für solche, die den Grundsatz der Wettbewerbsneutralität in der Besteuerung verletzen. Andere behindern den Wettbewerb nicht, so daß sie für die Frage nach der richtigen Spanne bedeutungslos sind.

Was aber heißt Wettbewerbsneutralität in der Besteuerung? Eine Steuer ist in bezug auf den Wettbewerb neutral, wenn sie jeden Unternehmer oder jede Anbietergruppe gleichmäßig stark belastet. Niemand darf einen Steuervorteil genießen, keiner darf benachteiligt werden. Sobald bestimmte Anbieter mit geringeren Steuersätzen besteuert oder wenn einzelne Unternehmungsgruppen von der Steuerzahlung befreit werden, ist keine Neutralität mehr gegeben; denn die steuerlich Bevorzugten gewinnen im Vergleich zu den voll Steuerpflichtigen einen Wettbewerbsvorsprung.

Diese Überlegung gilt aber nicht nur für einzelne Anbieter oder Anbietergruppen. Sie kann ebenso auf die unterschiedlichen Absatzsysteme und Vertriebsformen übertragen werden. Das heißt, die Neutralität der Besteuerung ist nur dann gewährleistet, wenn die verschiedenen Absatzkanäle die gleiche Steuerlast zu tragen haben, wenn die Steuer alle Vertriebswege, über die die Agrarprodukte von den Landwirten zu den Verbrauchern fließen, in gleicher Höhe belastet. Kein System darf diskriminiert, keins bevorzugt werden.

Als ein typisches Beispiel für die steuerliche Diskriminierung bestimmter Vertriebsformen kann die frühere schweizerische Ausgleichssteuer angesehen werden, die 1939 für den Einzelhandel erlassen worden war. Diese Steuer

hatte den Grundsatz der Wettbewerbsneutralität gleich in doppelter Weise verletzt. Erstens wurden nicht alle Betriebsformen des Einzelhandels zur Zahlung der Ausgleichsteuer verpflichtet. Nur jene wurden herangezogen, die nicht zu den mittelständischen Handelsbetrieben zählten. Zweitens wurden die Steuerpflichtigen Einzelhandelsunternehmen untereinander diskriminiert. Während die sogenannten Einheitspreisgeschäfte beispielsweise 2,7 Prozent Steuern zahlen mußten, brauchten die Konsumgenossenschaften nur 0,5 Prozent abzuführen.¹⁾

Welche Nachteile im einzelnen mit der ungleichen Besteuerung verschiedener Absatzsysteme und Unternehmungs-
typen verbunden sein können, wird zunächst davon abhängen, wie die jeweiligen Steuervorschriften lauten. Aber abgesehen davon läßt sich folgendes sagen: Einerseits kann die Steuerprivilegierung darauf hinauslaufen, leistungsschwachen Unternehmern, die ohne steuerliche Vergünstigungen längst aus dem Markt hätten ausscheiden müssen, die weitere Existenz zu sichern. Der volkswirtschaftliche Ausleseprozeß wird gestört, Fehllenkungen und Verschwendungen von Produktionsmitteln sind die Folge.

1) Vergleiche Productivity in the Distributive Trade in Europe, Wholesale and Retail Aspects, herausgegeben von Organization for European Economic Co-operation, zweiter Nachdruck, Paris 1955, S. 95.

Andererseits ist aber auch zu befürchten - und das wäre für die Spannenbildung von unmittelbarer Bedeutung -, daß die steuerlich begünstigten Unternehmer ein Übergewicht am Markt gewinnen. Da sich die Steuervorteile entweder sofort oder langfristig ¹⁾ zu Preissenkungen ausnutzen lassen, ^{2) 3)} geraten die nicht privilegierten Anbieter zwangsläufig in eine schlechtere wettbewerbliche Ausgangsstellung, und es droht ihnen, von den begünstigten Unternehmungen allmählich verdrängt zu werden. Das könnte den Wettbewerb schwächen und über kurz oder lang wieder überhöhte Spannen mit sich bringen. ⁴⁾ Mit diesem Ergebnis ist vor allem dann zu rechnen, wenn die steuerlich bevorzugten Anbieter in einer Gruppe organisiert sind, wie das bei den landwirtschaftlichen Genossenschaften der Fall ist. So konzentrieren sich die landwirtschaft-

-
- 1) Die gesparten Steuerbeträge könnten dazu verwendet werden, Eigenkapital zu bilden, womit sich die Anschaffung moderner, leistungsfähiger Maschinen und Geräte finanzieren ließe. Die Produktion könnte verbilligt, die Preise gesenkt werden. - Den steuerlich benachteiligten Unternehmen bleiben solche Finanzierungsquellen verschlossen.
 - 2) Oder es ist denkbar, daß bei allgemeinen Preiserhöhungen die steuerlich begünstigte Anbietergruppe ihre Preise auf alter Höhe halten kann, was ihr gegenüber den steuerpflichtigen Unternehmern ebenso einen Vorsprung verschafft wie eine Preissenkung.
 - 3) Der Konsument wird solche Preissenkungen sicherlich begrüßen. Er muß sich aber darüber im klaren sein, daß sie nicht auf unternehmerischen Leistungen beruhen, sondern auf Steuersubventionen, wofür er über Umwege letztlich doch wieder aufkommen muß.
 - 4) In diesem Zusammenhang schreibt Tretnner: "Auf keinen Fall dürfen steuerliche Bestimmungen eine Veränderung der Marktposition begünstigen oder verhindern. Die strenge Befolgung des Grundsatzes der Wettbewerbsneutralität muß vor und nach steuerpolitischen Maßnahmen erweisen..." (Tretnner, Carl-Heinz, Wettbewerbsneutrale Gewinnbesteuerung, Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 1248, Köln und Opladen 1963, S. 13.)

lichen Genossenschaften vor allem darauf, den nichtgenossenschaftlichen Anbietern, dem Landhandel zum Beispiel, immer mehr Absatzgebiete abzujagen. Erst an zweiter Stelle steht das Bemühen, den Leistungswettbewerb zwischen den Genossenschaften zu entfachen.¹⁾

Außerdem ist zu vermuten, daß die Privilegierung einzelner Anbieter dazu führen wird, bestimmte Vertriebssysteme zu zementieren, womit die Gefahr verbunden wäre, auf optimale Absatzketten verzichten zu müssen. Dieser Nachteil würde sich vor allem in der Verteilung bemerkbar machen, da gerade hier die Entstehung und Ausbreitung neuer Betriebsformen das treibende Element im Wettbewerb ist.²⁾

Das soeben Gesagte gilt nicht nur für die Besteuerung. Es trifft genau so gut auch auf die Gebührenpolitik zu. Das heißt, sobald Gebühren nicht von allen Wettbewerbern erhoben werden, erreichen die Bevorzugten einen Wettbewerbsvorsprung, der sich in der gleichen Weise wie bei Steuerprivilegierungen auswirken kann.³⁾

Auch auf die staatlichen Subventionen lassen sich die genannten Ergebnisse übertragen. Werden nämlich die Subventionen nicht auf alle Anbieter gleichmäßig verteilt, treten ähnliche Gefahren auf wie bei der nichtwettbewerbsneutralen Besteuerung und Gebührenerhebung.

1) Siehe dazu auch S.107

2) Siehe S.79 ff.

3) Siehe hierzu die Ausführungen über die Gebühren auf dem Schlachtviehmarkt(S.155 ff.).

b) Die Steuerprivilegien der landwirtschaftlichen Genossenschaften

In der Auseinandersetzung über die Wettbewerbsverzerrungen, die beim Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse zu beobachten sind, stehen die Steuerprivilegien der Genossenschaften an erster Stelle. Obwohl diese Privilegien seit langem heftig umstritten sind - der Landhandel und die landwirtschaftlichen Verwertungsbetriebe (vor allem die Privatmolkereien) haben immer wieder darauf gedrungen, auch die Genossenschaften voll zu besteuern -, ¹⁾ ist es bisher nicht gelungen, eine Änderung der entsprechenden Steuervorschriften durchzusetzen. Die Genossenschaften haben bis heute ihre steuerlichen Vorzugsrechte behalten, die ihnen in den Steuergesetzen (es handelt sich um das Körperschaftsteuer-, Gewerbesteuer- und Vermögensteuergesetz) eingeräumt worden sind.

ba) Die Körperschaftsteuer

Grundsätzlich sind alle Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften nach Paragraph 1, Absatz 1, Ziffer 2 des Körperschaftsteuergesetzes unbeschränkt steuerpflichtig. Die Bundesregierung ist jedoch dazu berechtigt, für

1) Das Bundesverfassungsgericht hat erst kürzlich über eine Verfassungsbeschwerde gegen die genossenschaftlichen Steuerprivilegien entschieden, die von mehreren Handelsfirmen eingereicht worden war. Leider aber ist es zu keiner materiellrechtlichen Prüfung gekommen, da das Bundesverfassungsgericht die Verfassungsbeschwerde bereits aus formellen Gründen für unzulässig erklärt hat. (Siehe Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts, Band 17, Nr. 38, Tübingen 1965, S. 364 ff.)
Siehe auch die jüngste Denkschrift der freien Landwarenhändler in Bayern, März 1967

einige Gruppen von Genossenschaften, wie land- und forstwirtschaftliche Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften, Sonderregelungen zu treffen, wofür der Paragraph 23 des Körperschaftsteuergesetzes eine Ermächtigung enthält.¹⁾ Von dieser Befugnis hat die Bundesregierung in den Paragraphen 31 bis 35 der Körperschaftsteuerdurchführungsverordnung Gebrauch gemacht.²⁾

Nach den Bestimmungen dieser Durchführungsverordnung sind land- und forstwirtschaftliche Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften körperschaftsteuerfrei, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:³⁾ Erstens muß die Nutzung, Bearbeitung oder Verwertung noch im Bereich der Land- und Forstwirtschaft liegen und zweitens dürfen nur von den Mitgliedern selbstgewonnene land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse bearbeitet oder verwertet werden.⁴⁾

-
- 1) Siehe Körperschaftsteuergesetz in der Fassung vom 13.9.1961, Bundesgesetzblatt Teil I, Jahrgang 1961, S. 1729.
 - 2) Siehe Körperschaftsteuer-Durchführungsverordnung in der Fassung vom 3.5.1965, Bundesgesetzblatt Teil I, Jahrgang 1965, S. 372 ff.
 - 3) Siehe Paragraph 31 der Körperschaftsteuer-Durchführungsverordnung, a.a.O., S. 372.
 - 4) Die weiteren Bedingungen, von denen die Befreiung von der Körperschaftsteuer abhängig gemacht wird, brauchen hier nicht näher geschildert zu werden. Siehe dazu vor allem die ausführlichen Darstellungen bei Walter Blümlich, Otto Klein, Werner Steinbring, Heinrich Stutz, Körperschaftsteuergesetz, 4. Auflage, Berlin und Frankfurt am Main 1965, S. 1144 ff., und Kurt Zülów, Max Henze, Rolf Schubert, Die Besteuerung der Genossenschaften, 4. Auflage, Berlin und Frankfurt am Main 1956, S. 61 ff.

Außerdem werden die landwirtschaftlichen Genossenschaften dazu berechtigt, die Warenrückvergütungen, die sie nach Abschluß des Geschäftsjahres an die Geschäftspartner (Mitglieder oder Nichtmitglieder) auszahlen, als Betriebsausgaben vom Jahresüberschuß abzuziehen.¹⁾ Das heißt, der körperschaftsteuerpflichtige Gewinn kann um den Betrag der Warenrückvergütungen vermindert werden. Dabei ist jedoch zu beachten, daß die Rückvergütungen, die den **M i t g l i e - d e r n** zufließen, nur dann als Betriebsausgabe absetzbar sind, wenn die dazu verwendeten Beträge auch aus dem Mitgliedergeschäft stammen.²⁾ Ist das nicht der Fall, dann gelten sie nicht mehr als Betriebsausgaben, sondern als nichtabzugsfähige Gewinnausschüttungen. Demgegenüber können die Rückvergütungen, die für die **N i c h t m i t g l i e - d e r** bestimmt sind, immer als Betriebsausgaben im Sinne des Einkommensteuergesetzes angesehen werden.³⁾

Weiterhin ist die Abzugsfähigkeit der Warenrückvergütungen von der Voraussetzung abhängig, daß diese "bezahlt" sind.⁴⁾ Das heißt jedoch nicht, sie müßten sofort nach dem Waren-

1) Vergleiche Paragraph 35, Absatz 2 der Körperschaftsteuer-Durchführungsverordnung, Bundesgesetzblatt Teil I, Jahrgang 1965, S. 372.

2) Vergleiche Paragraph 35, Absatz 2 der Körperschaftsteuer-Durchführungsverordnung, a.a.O., S. 372.

3) Vergleiche Walter Blümlich, Otto Klein, Werner Steinbring, Heinrich Stutz, Körperschaftsteuergesetz, a.a.O., S. 1176.

4) Vergleiche Paragraph 35, Absatz 1 der Körperschaftsteuer-Durchführungsverordnung, a.a.O., S. 372.

rückvergütungsbeschluss der Mitgliederversammlung an die Geschäftspartner ausbezahlt oder gutgeschrieben werden. Die Rückvergütung gilt auch dann noch als "bezahlt", wenn sie spätestens bis zum Ablauf von zwölf Monaten nach dem Ende des Wirtschaftsjahres an die Berechtigten überwiesen wird.¹⁾ Ebenso können die Mitglieder die ausgeschütteten Warenrückvergütungen den Genossenschaften als Darlehen überlassen, ohne dass dadurch die Abzugsfähigkeit verlorengehe; denn auch ein Darlehensvertrag wird als "Bezahlung" im Sinne der Körperschaftsteuer-Durchführungsverordnung anerkannt.²⁾ Die gesetzlichen Bestimmungen über die Warenrückvergütungen verlieren jedoch ihre Bedeutung, wenn die Genossenschaften bereits nach Paragraph 31 der Körperschaftsteuer-Durchführungsverordnung steuerfrei sind. Es ist dann vollkommen gleichgültig, welche Beträge vom Jahresüberschuss abgesetzt werden dürfen, denn die Genossenschaften zahlen ohnehin keine Körperschaftsteuer. Jene Genossenschaften allerdings, die von den Sonderregelungen des Paragraphen 31 keinen Gebrauch machen können, profitieren von der Möglichkeit, über die Ausschüttung von Warenrückvergütungen den steuerpflichtigen Gewinn manipulieren zu können. Sie besitzen hierin ein Gestaltungsprivileg.

-
- 1) Vergleiche Körperschaftsteuerrichtlinien 1964, Abschnitt 65, Absatz 4, Beilage zum Bundesanzeiger Nr.106 vom 10.6.1965, S. 28.
- 2) Vergleiche Abschnitt 65, Absatz 3 der Körperschaftsteuerrichtlinien 1964, a.a.O., S. 28.

bb) Die Gewerbe- und Vermögensteuer

Ebenso wie von der Körperschaftsteuer können land- und forstwirtschaftliche Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften auch von der Gewerbe- und Vermögensteuer befreit werden.¹⁾ Die Voraussetzungen, die hierfür gegeben sein müssen, entsprechen weitestgehend jenen, die für eine Befreiung von der Körperschaftsteuer notwendig sind, denn die Grundsätze des Körperschaftsteuerrechts gelten sinngemäß auch für die Gewerbe- und Vermögensteuer. Demnach sind die land- und forstwirtschaftlichen Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften unter den gleichen Bedingungen gewerbe- und vermögenssteuerfrei, unter denen sie auch körperschaftsteuerfrei sind.²⁾

bc) Beurteilung der genossenschaftlichen Steuerprivilegien

Die Verfechter der Genossenschaftsbewegung vertreten häufig die Meinung, die Steuervorteile, die den Genossenschaften in praxi zugute kämen, seien unerheblich. Die betreffenden Gesetze sähen zwar die Möglichkeiten vor, landwirtschaftliche Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften von bestimmten Steuern zu befreien. Aber die Bedingungen zu erfüllen, von denen die Steuerbefreiung abhängig gemacht werde, sei so schwierig, daß die effektive

1) Vergleiche Paragraph 3, Ziffer 8 des Gewerbesteuergesetzes in der Fassung vom 25. Mai 1965 (Bundesgesetzblatt I, S. 459) und Paragraph 9 der Vermögensteuerrückführungsverordnung in der Fassung vom 19. August 1963 (Bundesgesetzblatt I, Jahrgang 1963, S. 692).

2) Vergleiche Kurt Zülów, Max Henze, Rolf Schubert, a.a.O., S. 129 und 149.

Steuerersparnis kaum der Rede wert wäre. - Das gleiche trüfe auch auf die Warenrückvergütungen zu. Die Vorteile, die die Genossenschaften auf Grund der Abzugsfähigkeit der Warenrückvergütungen genössen, seien geringer als von den Kritikern gemeinhin angenommen würde.

Daß diese Behauptungen nicht unbegründet sind, könnte mit jenen Zahlen belegt werden, die das Bundesministerium der Finanzen im Zusammenhang mit den genossenschaftlichen Steuervorteilen veröffentlicht hat; denn nach den Schätzungen des Ministeriums beträgt die Steuerersparnis, die die landwirtschaftlichen Genossenschaften auf Grund der Sondervorschriften im Steuerrecht erzielen, nicht mehr als 23 Millionen DM jährlich.¹⁾

Ohne die Sache aufbauschen zu wollen, müßte allerdings doch gefragt werden, ob man dem Streit um die Steuerprivilegien der Genossenschaften gerecht wird, wenn man in der Diskussion lediglich auf die relativ niedrige Gesamtsumme hinweist. Was nämlich im ganzen gesehen als unbedeutend erscheinen mag, kann für einzelne Branchen oder Märkte dennoch von Wichtigkeit sein. Das heißt, auch wenn

1) Vergleiche Finanzbericht 1966, herausgegeben vom Bundesministerium der Finanzen, S. 188 ff., 197 und 201 (Der Betrag setzt sich wie folgt zusammen: 10 Millionen DM Körperschaftsteuerausfall, weniger als 3 Millionen DM Gewerbesteuerausfall und 5 bis 10 Millionen DM Steuerausfall auf Grund der Abzugsfähigkeit der Warenrückvergütungen).

die Steuervorteile, die den Genossenschaften gewährt werden, insgesamt nur eine bescheidene Summe erreichen sollten, so kann daraus nicht geschlossen werden, daß die steuerliche Benachteiligung der nichtgenossenschaftlichen Unternehmungen in jedem Falle unerheblich wäre. Vor allem im Zusammenhang mit der Abzugsfähigkeit der Warenrückvergütungen werden immer wieder Beispiele genannt, die auf eine fühlbare Privilegierung der Genossenschaften schließen lassen. So ist vor einigen Jahren in der Fachzeitschrift "Bilanz- und Buchhaltungspraxis" an einem praktischen Fall nachgewiesen worden, daß eine Molkereigenossenschaft auf diese Weise in einem einzigen Geschäftsjahr mehr als zweihunderttausend DM Körperschaftsteuer gespart hat¹⁾, und H a m a n n berichtet von einer Untersuchung aus dem Weser-Ems-Gebiet, bei der festgestellt worden ist, daß die Genossenschaftsmolkereien gegenüber den Privatmolkereien einen Steuervorsprung von rund 0,3 Pfennigen pro Kilogramm Milch besitzen (was bei einer Jahresanlieferung von fünf Millionen Kilogramm Milch eine Steuerersparnis von 13.750,-- DM ergibt).²⁾

Wenn also die Genossenschaften vom Jahresüberschuß Warenrückvergütungen absetzen, vermindern sie um diesen Betrag den zu versteuernden Gewinn. Im extremen Fall könnte der Überschuß so manipuliert werden, daß überhaupt keine Ertragsteuer mehr zu zahlen wäre.

1) Vergleiche "Eine Molkereigenossenschaft wird buchhalterisch durchleuchtet", in: Bilanz- und Buchhaltungspraxis (Bi-Bu-Praxis), Jahrgang 1959, Nr. 6.

2) Vergleiche Hamann, Die genossenschaftlichen Steuervergünstigungen und das Grundgesetz, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 11, Bonn 1959, S. 48.

Es soll allerdings bereits an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, daß nicht immer der gesamte Betrag der ausgeschütteten Warenrückvergütungen als verdeckter Gewinn bezeichnet werden kann. Wenn nämlich die Genossenschaft während des Geschäftsjahres ihren Mitgliedern niedrigere Preise als die tatsächlich von ihr am Markt erzielten auszahlen sollte, dann stellen die Warenrückvergütungen zum Teil nichts anderes dar, als eine nachträgliche Korrektur der vorläufigen Auszahlungspreise.¹⁾ Es wäre deshalb ungerechtfertigt, diesen Teil der Warenrückvergütungen in die Kritik der genossenschaftlichen Steuerprivilegien einzubeziehen. Aus diesem Grunde gelten die folgenden Ausführungen auch nur für jene Beträge, die über eine bloße Nachzahlung hinausgehen.

Grundsätzlich wird also durch die gesetzlichen Vorschriften über die Warenrückvergütungen den Genossenschaften gegenüber den nichtgenossenschaftlichen Konkurrenten ein Wettbewerbsvorsprung eingeräumt (abgesehen davon, daß dem Fiskus auch Steuereinnahmen verloren gehen²⁾).³⁾ Die Bestimmung, Warenrückvergütungen als Betriebsausgaben vom Gewinn absetzen zu dürfen, kann nämlich dazu ausgenutzt werden, den Gewinn steuerfrei in Eigenkapital umzuwandeln. Diese Möglichkeiten besitzen andere Unternehmungsformen nicht. Bevor eine Aktien-

1) Siehe S. 151 ff.

2) Der Steuerausfall entsteht nicht nur dadurch, daß die Genossenschaften über den Abzug der Warenrückvergütungen den steuerpflichtigen Gewinn mindern können. Dem Fiskus gehen auch deshalb Steuereinnahmen verloren, weil nur ein kleiner Teil aller Genossenschaftsmitglieder aufgrund der Buchführung zur Steuer veranlagt wird. Da die Mehrheit der Genossenschaftsmitglieder keine Bücher führt, ist die Gefahr groß, daß die ausgezahlten Warenrückvergütungen bei den Mitgliedern nicht mehr erfaßt werden können.

3) Vergleiche Nöll von der Nahmer, Robert, Gutachten über die volkswirtschaftlichen und finanzpolitischen Auswirkungen der steuerlich ungleichen Behandlung von Privatmolkereien und Genossenschaftsmolkereien, als Manuskript gedruckt 1948, S. 7; Denkschrift der freien Lardwarenhändler in Bayern, a.a.O., S. 1 f.

gesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder Personengesellschaft die Überschüsse, die sie im eigenen Unternehmen erwirtschaftet hat, zur Selbstfinanzierung verwenden darf, muß sie hiervon erst Ertragsteuern abführen.¹⁾

Wie aber kann eine Genossenschaft aus ihrem Jahresgewinn steuerbegünstigt Eigenkapital bilden? Angenommen, am Ende des Geschäftsjahres würde die Generalversammlung sowohl die Höhe der auszuschüttenden Warenrückvergütungen festsetzen als gleichzeitig auch eine Erhöhung der Einlagen (des Eigenkapitals) beschließen; dann stünden sich praktisch zwei Forderungen gegenüber: die der Mitglieder auf die Warenrückvergütung und die der Genossenschaft auf Einzahlung des Betrages, um den die Einlagen aufgestockt werden sollen. In der Praxis wird meistens so vorgegangen, daß diese beiden Forderungen gegeneinander aufgerechnet werden. Die Warenrückvergütung wird dem Mitglied also nicht ausbezahlt, sondern sie wird dazu verwendet, dessen Einlage aufzufüllen. Das heißt, der Jahresgewinn wird auf dem Umweg über die Warenrückvergütungen, die als Betriebsausgaben gelten, steuerfrei der Genossenschaft wieder zugeführt. - Im Gegensatz dazu können nichtgenossenschaftliche Unternehmungsformen nur den Teil des Gewinns in Eigenkapital umwandeln, der nach Abzug der Ertragsteuern noch verbleibt. Den Genossenschaften steht demnach ein zusätzlicher Kapitalbetrag zur Verfügung, der jener Summe entspricht, die eine Genossenschaft im

1) Auch Paulick hat diesen Wettbewerbsvorteil der Genossenschaften zugegeben. Er schreibt: "Wollen dagegen die Konkurrenten der landwirtschaftlichen Verwertungsgenossenschaften ihr Eigenkapital im Wege der Selbstfinanzierung stärken, so müssen sie vorher die Körperschaftsteuer... bzw. die Einkommensteuer abzwängen, bevor sie den Rest ihrem Eigenkapital zuführen können. Das bedeutet sicherlich eine Benachteiligung der Selbstfinanzierung und damit eine Wettbewerbsverschlechterung". (Paulick, Heinz, Verstoßen die Steuervergünstigungen für landwirtschaftliche Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften gegen das Grundgesetz? in: Steuer und Wirtschaft, 35. Jahrgang, München-Berlin-Göttingen-Heidelberg 1958, Teil I, Spalte 606

Vergleich zu einer nichtgenossenschaftlichen Unternehmung an Steuern spart.

Sollte eine Genossenschaft auf die geschilderte Weise kein Eigenkapital bilden können, hat sie immer noch die Möglichkeit, sich über langfristige Darlehn, die ihr die Mitglieder gewähren können, steuerbegünstigtes Kapital zu beschaffen; denn wie erwähnt, müssen die Warenrückvergütungen nicht sofort an die Genossenschaftsmitglieder ausgezahlt werden. Sie können auch als Darlehn in den Genossenschaften stehenbleiben, ohne daß dadurch die Steuervorteile ver-
brengehen.¹⁾ Auch hierin liegt ein Finanzierungsvorteil, den nur die Genossenschaften ausnutzen können.²⁾

1) Siehe S. 142 .

2) In einem Entwurf einer Änderungsverordnung zum Körperschaftsteuergesetz von 1951 ist ebenfalls auf dieses Privileg hingewiesen worden: "In vielen Fällen werden die Warenrückvergütungen den Genossen in der Weise gewährt, daß lediglich eine Gutschrift für den Genossen erfolgt, der Genosse selbst aber nicht in den Genuß der Verfügbarkeit über die entsprechenden Beträge gelangt, sondern auf Grund der Satzung verpflichtet ist, den Betrag der Warenrückvergütung unter Verzicht auf jede Verfügbarkeit für eine bestimmte Zeit der Genossenschaft zu überlassen. Die Genossenschaften werden hierdurch in die Lage versetzt, weitgehend Selbstfinanzierung zu betreiben; sie haben dadurch gegenüber gleichgelagerten, aber auf Kredit angewiesenen Unternehmen der privaten Wirtschaft einen unverkennbaren Vorsprung." (Vergleiche Entwurf einer Ersten Verordnung zur Änderung der Verordnung zur Durchführung des Körperschaftsteuergesetzes, Begründung zu Paragraph 1, Ziffer 4, Bundesratsdrucksache Nr. 5.6/51 vom 3.7.1951). - Über diesen Entwurf, mit dem die Steuerprivilegien der Genossenschaften eingeschränkt werden sollten, ist nie Beschluß gefaßt worden. Er ist im Bundesrat "ertrunken".

- 4 -

Gegen die Behauptung, durch die steuerbegünstigte Abzugsfähigkeit der Warenrückvergütungen werde die Wettbewerbsneutralität zwischen den Genossenschaften und den nicht-genossenschaftlichen Unternehmungsformen in bezug auf die Kapitalbeschaffung verletzt, wehren sich die Genossenschaften meistens mit folgendem Argument: Da die Genossenschaften im Gegensatz zu allen privaten Unternehmungen keinen maximalen Gewinn anstrebten, könnten sie folgerichtig einen solchen auch nicht erzielen. Die aus dem Mitgliedergeschäft erwirtschafteten Überschüsse wären "Ersparnisse" oder "Erübrigungen". Ohm behauptet sogar, der Betrag, der in der Bilanz eines Genossenschaftsbetriebes als Gewinn oder Verlust ausgewiesen werde, sei nichts anderes als ein rechnerischer Bilanzposten, der nur der Bezeichnung nach mit den betreffenden betriebswirtschaftlichen Wertgrößen identisch sei.¹⁾

-
- 1) Ohm, Hans, Die Genossenschaft und ihre Preispolitik, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 8, Karlsruhe 1955, S. 28.

Vergleiche außerdem: Seraphim, Hans-Jürgen, Das ökonomische und soziale Wesen der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, in: Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerliche Behandlung, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 1, Neuwied 1951, S. 57 und 60; Seraphim, Hans-Jürgen, Die marktordnerischen Funktionen der landwirtschaftlichen Absatzgenossenschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Band 1 (1951), S.98 und 99; Klein, Friedrich, Das Steuerrecht der Genossenschaften, in: Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerliche Behandlung, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 1, Neuwied 1951, S. 236; Ritschl, Hans, Die Besteuerung der Genossenschaften (Gutachten, erstattet dem Deutschen Raiffeisenverband, dem Zentralverband Deutscher Konsumgenossenschaften und dem Gesamtverband gemeinnütziger

Da man also den Jahresüberschuß einer Genossenschaft nicht mit dem Gewinn einer privatwirtschaftlichen Unternehmung vergleichen dürfe, seien die Beträge, die als Warenrückvergütungen ausgeschüttet würden, keine Gewinne, weder steuerrechtlich noch betriebswirtschaftlich. Demnach könne man auch nicht - wenn die Warenrückvergütung als Betriebsausgabe vom steuerpflichtigen Jahresüberschuß abgezogen werde - von verdeckten Gewinnausschüttungen sprechen.¹⁾

Das Argument, der von den Genossenschaften erwirtschaftete Überschuß könnte nicht als Gewinn bezeichnet werden, weil die Genossenschaften im Gegensatz zu anderen Unternehmungsformen nicht nach Gewinnmaximierung strebten, läßt jedoch die ökonomischen Tatsachen außer Betracht. Eine Genossenschaft ist wie jede andere Unternehmung im Wirtschaftskreislauf eingeschlossen; sie tritt als Käufer und Verkäufer am Markt auf, beschäftigt und kombiniert Produktionsfaktoren und konkurriert mit anderen Marktteilnehmern um ökonomische Verfügungsmacht. Daß sie sich in ihrem Innenverhältnis - das heißt in dem Verhältnis zwischen Mit-

Wohnungsunternehmen, 1954, S. 24; Koch, E.A., Vom Wesen der genossenschaftlichen Rückvergütung und die Problematik ihrer steuerlichen Behandlung, Dissertation Göttingen 1963, S. 176.

- 1) Vergleiche Paulick, Heinz, Warenrückvergütung, ihr Wesen und ihre steuerliche Behandlung, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 5, Neuwied 1951, S. 13 ff.; Schubert, Rolf, Milchgeldnachzahlung-Warenrückvergütung-verdeckte Gewinnausschüttung, in: Deutsche Steuerzeitung, Ausgabe A, 42. Jahrgang (1954), S. 290 ff.

gliedern und der Gesellschaft - von anderen Rechtsformen unterscheidet, soll nicht bestritten werden. Das ist aber nicht das Entscheidende. Bei der Beantwortung der Frage, ob der von einer Genossenschaft erwirtschaftete Überschuß Gewinn ist oder nicht, kommt es nur auf das Außenverhältnis an, auf die Stellung der Genossenschaft in der Volkswirtschaft, und hierin unterscheiden sich die Genossenschaften von anderen Unternehmungsformen nicht.¹⁾ Es wäre deshalb widersinnig zu behaupten, die Genossenschaften könnten keinen Gewinn erzielen. Selbst wenn sie das auch primär nicht beabsichtigen sollten, käme man nicht umhin, die Überschüsse, die sich am Jahresende ergeben, als Gewinne anzusehen.

Wie bereits erwähnt, soll trotz der Kritik an der Behauptung, der genossenschaftliche Überschuß sei kein Gewinn, allerdings nicht übersehen werden, daß der Jahresüberschuß nicht in jedem Fall mit dem Gewinn gleichgesetzt werden kann. Wenn nämlich die Genossenschaft ihren Mitgliedern während des Geschäftsjahres zunächst niedrigere Erlöse (bei Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften) und höhere Einkaufspreise (bei Einkaufsgenossenschaften) berechnen und dabei bewußt von den Marktpreisen abweichen sollte, dann wäre der Gewinn in der Tat kleiner als der gesamte Jahresüberschuß, und zwar

1) von Nell-Breuning schreibt zum Beispiel: "Die Genossenschaft steht im Markt; ihre Außenbeziehungen sind schlecht und recht Marktbeziehungen; sie kauft, verkauft usw. wie jeder andere Marktteilnehmer (von Nell-Breuning, Oswald, Genossenschaften, in: Staatslexikon, 6. Auflage, 3. Band, Freiburg 1959, Spalte 756).

um den Betrag, der sich daraus ergibt, daß den Genossenschaftsmitgliedern die Marktpreise zunächst vorenthalten werden.¹⁾ Man dürfte deshalb auch nicht von verdeckten Gewinnausschüttungen sprechen, wenn die Mitglieder am Ende des Geschäftsjahres die Differenz zwischen den vorläufig berechneten Preisen und den Marktpreisen zurück erhielten. Das gilt aber nur für den Teil des Jahresüberschusses, der dadurch entstanden ist, daß die Geschäfte zwischen der Genossenschaft und deren Mitgliedern nicht sofort zu Marktpreisen abgerechnet werden. Alles, was an die Genossenschaftsmitglieder darüber hinaus als Warenrückvergütung ausgeschüttet wird, ist dagegen als Gewinn zu bezeichnen.

Ob die Genossenschaften tatsächlich nach dem Grundsatz arbeiten, erst am Ende des Geschäftsjahres ihren Mitgliedern die vollen Marktpreise auszuzahlen, läßt sich nicht genau angeben.²⁾ Häufig wird es auch schwierig

-
- 1) Vergleiche Gabriel, Siegfried, L., Die Problematik der Besteuerung von Genossenschaften, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen (Bad Godesberg), Heft 6, Stuttgart 1955, S. 17 ff.
 - 2) Gabriel meint dazu: "Man mag einwenden, daß die Genossenschaften in der Praxis nur selten von den Marktpreisen abweichen. Immerhin geschieht dies, und es bleibt festzuhalten, daß der von einer Genossenschaft ausgewiesene Überschuß unter bestimmten Voraussetzungen tatsächlich höher sein kann als ihr Gewinn" (Gabriel, Siegfried, L., Die Problematik der Besteuerung von Genossenschaften, a.a.O., S. 18); und Blümlich, Klein, Steinbring und Stutz schreiben: "Den Genossen werden zunächst die am Markt üblichen Tagespreise in Rechnung gestellt, um ihnen später einen Preisnachlaß oder einen Preiszuschlaß zu bewilligen" (Blümlich, Klein, Steinbring, Stutz, Körperschaftsteuergesetz, a.a.O., S. 1172).

sein, entsprechende Marktpreise überhaupt festzustellen.¹⁾ Deshalb kann nicht immer klar abgegrenzt werden, welcher Teil des Jahresüberschusses noch als Nachzahlung und welcher schon als Gewinnausschüttung aufzufassen ist. Dieser Schwierigkeit könnte jedoch aus dem Wege gegangen werden, wenn man das Steuerprivileg der Genossenschaften beseitigte, das heißt, wenn die Warenrückvergütungen nicht mehr als Betriebsausgaben vom Jahresüberschuß abgezogen werden dürften. Die Genossenschaften wären dann dazu gezwungen, ihren Mitgliedern von vornherein Marktpreise zu berechnen, damit der Jahresgewinn, der jetzt vollständig versteuert werden müßte, nicht um den Betrag zu hoch wäre, der den Genossenschaftsmitgliedern auf Grund der abgeschlossenen Geschäfte zustünde. Der Überschuß, der den Genossenschaften am Jahresende nunmehr verbliebe, wäre ein reiner Gewinnposten, der ebenso wie der von nichtgenossenschaftlichen Unternehmungen erwirtschaftete Überschuß vollständig versteuert werden müßte.²⁾

- 1) Das trifft zum Beispiel für die Milchauszahlungspreise zu. Da durch das System der festen Einzugsgebiete jeder Preiswettbewerb zwischen den Molkereien praktisch ausgeschlossen ist, bilden sich im Grunde auch keine Marktpreise. - Übrigens läßt sich bei den Molkereigenossenschaften häufig beobachten, daß den Bauern erst ein Vorschuß für die gelieferte Milch gezahlt wird, den die Genossenschaften am Jahresende in Form von Milchgeldnachzahlungen aufstocken.
- 2) Es wäre allerdings auch möglich, daß die Genossenschaften ihren Mitgliedern von vornherein höhere Erlöse oder niedrigere Einkaufspreise berechnen, so daß sofort von den Marktpreisen zu Gunsten der Mitglieder abgewichen wird. Der am Jahresende ausgewiesene Überschuß wäre dann niedriger als der Gewinn. In diesem Zusammenhang schreibt Gabriel, den Genossenschaften wäre es praktisch möglich, durch entsprechende Preispolitik sich der Ertragsbesteuerung weitgehend zu entziehen. (Siehe Gabriel, Siegfried, L., Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen (Bad Godesberg), Heft 5, Hannover 1955, S. 24). - Ob es die Genossenschaften aber in jedem Fall wagen können, ihren Mitgliedern schon vor Abschluß des laufenden Geschäftsjahres günstigere Preise

Faßt man zusammen, läßt sich folgendes sagen: Den Genossenschaften wird auf Grund ihrer Sonderstellung, die sie im Steuerrecht genießen, die Möglichkeit geboten, sich gegenüber nichtgenossenschaftlichen Unternehmungen einen Wettbewerbsvorsprung zu verschaffen. Anscheinend aber kann hiervon nur in bescheidenem Umfang Gebrauch gemacht werden. Der Nutzen, der insgesamt aus der Privilegierung gezogen wird, bleibt - wenn man den Schätzungen glauben darf - verhältnismäßig klein. Das heißt aber nicht, daß in Einzelfällen dennoch spürbare Steuervorteile erreicht werden. Die Fälle, die beispielsweise aus der Milchwirtschaft bekannt geworden sind, deuten dar-auf hin. Auch die Hartnäckigkeit, mit der die Privilegien - vor allem die Abzugsfähigkeit der Warenrückvergütungen - verteidigt werden, läßt darauf schließen, daß die Steuervorteile für einzelne Genossenschaften nicht unbedeutend sein dürften. Aus Gründen der Wettbewerbsneutralität wäre es deshalb zweckmäßig, die Genossenschaften den übrigen Unternehmungsformen gleichzustellen. Anderenfalls wäre es möglich, daß jene Genossenschaften, die aus der steuerlichen Vorzugsstellung auch praktischen Nutzen ziehen können, ihre Marktstellung auf Kosten der nichtgenossenschaftlichen Unternehmen stärken, was auf lange Sicht die Funktionsfähigkeit des Wett-

als die Marktpreise zu bewilligen, ist jedoch zweifelhaft; denn bei einer solchen Preispolitik besteht immer die Gefahr, daß die Genossenschaften das Geschäftsjahr mit Verlusten abschließen werden, wofür die Genossenschaftsmitglieder letztlich wieder aufkommen müßten.

bewerbs beeinträchtigen könnte.

c) Die wettbewerbsverzerrende Gebührenpolitik auf dem
Schlachtviehmarkt

Im vorangegangenen Abschnitt ist nachgewiesen worden, daß die steuerliche Privilegierung der Genossenschaften unter bestimmten Voraussetzungen zur Benachteiligung der übrigen Unternehmungsformen im Wettbewerb führen kann. Ähnliche Auswirkungen ergeben sich auch durch die Bestimmungen des Gesetzes über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte von 1933. Nur handelt es sich hier nicht um verschiedene Unternehmungsformen, die vom Gesetzgeber ungleich behandelt werden, sondern um das Wettbewerbsverhältnis unterschiedlicher Vertriebssysteme: der Lebendvieh- und Fleischvermarktung.¹⁾

In dem genannten Gesetz von 1933 wird vorgeschrieben, Frischfleisch, das in Gemeinden mit eigenen Vieh- und Schlachthöfen versandt wird, mit einer Ausgleichsabgabe zu

1) Von "Lebendviehvermarktung" spricht man dann, wenn das Schlachtvieh lebend in die Verbrauchszentren transportiert wird. Dagegen wird bei der "Fleischvermarktung" das Vieh schon in den Gebieten geschlachtet, wo es aufgezogen worden ist. Zum Versand kommen dann lediglich die bereits zerlegten Fleischstücke.

belasten.¹⁾ Die Einnahmen, die den Schlachthöfen aus dieser Abgabe zufließen (sie beträgt gegenwärtig 0,08 DM pro Kilogramm), sollen dazu benutzt werden, die Gebühren für die Benutzung der Vieh- und Schlachthöfe zu senken.

Mit dieser Regelung hofft man, die Rentabilität der kommunalen Anlagen sichern und die Markttransparenz verbessern zu können.²⁾ Gleichzeitig aber wurde damit auch den einheimischen Metzgern ein Schutz vor der auswärtigen Konkurrenz gewährt; denn die Ausgleichsabgabe wirkt sich letztlich wie ein Schutzzoll aus. Daß die ortsansässigen Metzger aus der Ausgleichsabgabe einen doppelten Nutzen ziehen können - einmal genießen sie die Schutzzollwirkung und zum anderen zahlen sie niedrigere Benutzungsgebühren für die Schlachthöfe, weil die Ausgleichsabgabe zur Senkung der Gebühren verwendet werden soll - sei nur am Rande vermerkt.

Es ist nicht verwunderlich, daß sich die Versandschlachtereien gegen die Ausgleichsabgaben wehren, führen sie doch zu einer eindeutigen Wettbewerbsbenachteiligung gegenüber den ortsansässigen Metzgern. Man könne nicht einsehen, hat vor einigen Jahren ein Vertreter der Versandschlachte-

-
- 1) Vergleiche Paragraph 1 des Gesetzes über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte (Fleischmarkthallen) vom 5.5.1933 (Reichsgesetzblatt Teil I, S. 242) in der Fassung des Gesetzes vom 2.7.1936 (Reichsgesetzblatt Teil I, S. 535).
 - 2) Vergleiche Böckenhoff, E., Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten zu seiner Rationalisierung, in: Agrarwirtschaft, Sonderheft 10, Hannover 1960, S. 109.

reien erklärt, warum für geschlachtete Ware in den Städten, die einen Schlachthof hätten, eine besondere Abgabe bezahlt werden müßte; es werde doch beispielsweise auch keine besondere Abgabe für Propangas erhoben, wenn eine Stadt ein eigenes Gaswerk unterhalte.¹⁾

Die Ausgleichsabgabe zu beseitigen läge aber nicht nur im Interesse der Versandschlachtereien. Auch im Hinblick auf die Spannenbildung im Fleischergewerbe wäre es zu begrüßen, wenn dieser "Schutzzoll" endlich fiel. Nicht nur, daß durch die Ausgleichsabgabe die Spannenbildung verfälscht wird, auch die ökonomischen Vorteile, die sich durch den Fleischversand erzielen lassen, können nur in vermindelter Höhe an die Verbrauchermärkte weitergegeben werden.²⁾ Vor allem

1) Vergleiche Versandschlachtereien fordern kostengerechte Gebühren, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr.248 vom 25.10.1963.

2) Böckenhoff schreibt zum Beispiel, Kostenvergleiche hätten bewiesen, daß die "Fleischvermarktung" bedeutend billiger sei als die "Lebendviehvermarktung". Sie wäre noch billiger, wenn man die wettbewerbsverzerrende Gebührenpolitik änderte. Die Vorteile der "Fleischvermarktung" beruhten besonders auf Transportvorteilen und auf den geringen Transportverlusten beim Versand. (Vergleiche Böckenhoff, E., a.a.O., S. 141).

Ähnlich äußert sich auch Beyer: "Man muß sich einmal den jeder Rationalisierung, jeder Kostenverbilligung geradezu hohnsprechenden Vermarktungsweg des Lebendviehs vor Augen halten. Da müssen die Tiere am Freitag verladen werden, weil der Auftrieb bis Sonnabendmittag beendet sein muß. Eine lange Bahnreise zu hohen Tarifen ist zu bewältigen. Versicherungsgebühren erwachsen in immer höherem Umfange. Stallgebühren, Streugelder, Treiberlöhne, Ausgleichsabgaben, Provisionen und vor allem Substanz, d.h. Gewichtsverluste, fallen in einem Umfange an, der in keinem Verhältnis mehr zu den Erlösen des Bauern steht." (Beyer, Karl, Verbesserung der Marktstruktur notwendiger denn je, in: Der Agrarbrief, Nr. 11 vom 29.11.1965, S.7.

ist zu erwarten, daß nach dem Wegfall der Ausgleichsabgabe der Wettbewerb im Fleischergewerbe, der ohnehin erst in jüngster Zeit in Gang gebracht worden ist, weiter verstärkt wird, wozu vornehmlich die Warenhäuser, Filialbetriebe und Konsumgenossenschaften beitragen könnten. Denn diese Betriebsformen, die übrigens bisher die schärfsten Konkurrenten der Metzger gewesen sind, werden dadurch, daß sie ihren Bedarf an Frischfleisch häufig bei den Versandschlachtereien oder bei Großschlächtern außerhalb der Gemeinden zu decken suchen, mehr als alle anderen Unternehmungstypen von der Ausgleichsabgabe betroffen.

Bis vor kurzem wurde der Fleischversand gegenüber dem herkömmlichen Absatzsystem auch noch durch jene Gebühren benachteiligt, die für die Untersuchung der außerhalb der kommunalen Anlagen geschlachteten Tiere zu zahlen sind. Diese Beschaugebühren, die von den Landerregierungen festgesetzt werden, enthielten unter anderem auch einen Betrag, der als Entschädigung für die verlorene Zeit und den zurückgelegten Weg des Fleischbeschauers gedacht war. Gegen diese Teilgebühren wäre an sich nichts einzuwenden gewesen, wenn der Fleischbeschauer jeweils nur wenige Schlachttiere zu untersuchen gehabt hätte, wie das bei Hausenschlachtungen und bei Schlachtungen kleiner gewerblicher Fleischereien auch der Fall ist. Wenn aber an einem Tage mehrere hundert Schlachttiere in einem einzigen Gewerbe-

betrieb, einer Versandschlachtereie zum Beispiel, zu begutachten sind, dann läßt es sich nicht vertreten, daß für jedes untersuchte Tier Wegegeld und Zeitversäumnisgebühr berechnet werden, wie das in der Vergangenheit der Fall gewesen ist. "Wegezeit und Arbeitszeit", schreibt Böckenhoff, "stehen bei den Schlachtungen in diesen Betrieben (den Versandschlachtereien, d.V.) ... in einem durchaus angemessenen Verhältnis, so daß ein Wegegeld hier überhaupt keine Berechtigung hat."¹⁾

Man wird wohl annehmen können, daß sich trotz der wettbewerbsverzerrenden Gebührenpolitik auf den Schlachtviehmärkten der Fleischversand, der billiger als das herkömmliche Absatz- und Verarbeitungssystem ist, auch weiterhin ausdehnen wird. Aber solange die genannten Gebühren (Ausgleichsabgabe) nicht abgeschafft werden, wird der Fleischversand willkürlich verteuert, und die stimulierende Wirkung, die von diesem Absatzsystem auf den Wettbewerb im Fleischergewerbe ausgehen könnte, kommt nicht voll zum Ausdruck. Da aber gerade im Fleischergewerbe der Preiswettbewerb nicht immer ausreichend funktioniert,²⁾ wäre es für die Spannenbildung von Vorteil, wenn die Ausbreitung eines neuen Absatzsystems, das eine Verschärfung des Wett-

1) Böckenhoff, E., a.a.O., S. 110.

2) Siehe S. 175 ff.

bewerbs mit sich bringen könnte, nicht durch die staatliche Gebührenpolitik gehemmt wird.

3. Schließung der Märkte

a) Die Spannenbildung auf geschlossenen Märkten

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für das Funktionieren des Wettbewerbs ist der freie Zugang zum Markt. Fehlt er, ist zu befürchten, daß die Preise, die auf den entsprechenden Märkten zustande kommen, nichts mit Wettbewerbspreisen gemein haben. Das heißt - wenn man auf die spezielle Frage der Spannenbildung übergeht -, solange kein freier Zugang zum Markt besteht, ist es zweifelhaft, ob die tatsächlich erzielten Spannen Wettbewerbsspannen gleichkommen. Ist der Markt nämlich geschlossen, dann wird erstens die Monopolbildung erleichtert¹⁾ und zweitens braucht kein Anbieter damit zu rechnen, "daß eine Steigerung der erzielbaren Gewinnrate über den zur Zeit als normal geltenden Satz jenen Zustrom neuer Wettbewerber hervorrufen wird, der die Übergewinne wieder zum Verschwinden bringt"²⁾. - Sind die Märkte aber geöffnet, dann wird die Entstehung von Monopolen nicht nur verhindert, sondern bereits vorhandene werden allmählich aufgelöst.

1) Vergleiche Eucken, Walter, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 3. Auflage, Tübingen-Zürich 1960, S. 266.

2) Machlup, Fritz, Wettbewerb, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 12, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1965, S. 42.

In manchen Fällen wird sich allein schon die Möglichkeit des Auftretens neuer Wettbewerber vorteilhaft auf die Spannenbildung auswirken; denn die Angst davor, daß praktisch zu jeder Zeit neue Konkurrenten in den Markt eintreten könnten, schreckt Monopolisten oder Oligopolisten davon ab, ihre Marktstellung vollständig auszunutzen. Sie werden sich deshalb mit verhältnismäßig niedrigen Gewinnspannen begnügen, um zu verhindern, daß die potentielle Konkurrenz in eine aktuelle umschlägt.

Damit also Wettbewerbsspannen zustande kommen können, muß der freie Zugang zu den Märkten gesichert sein. Diese Bedingung ist nicht immer erfüllt. Nicht nur, daß die Märkte durch staatliche Eingriffe geschlossen würden (Patente, Befähigungsnachweise, Bedürfnisprüfungen, Investitionsverbote), auch private Machtgruppen können neuen Anbietern den Zugang zum Markt versperren (zum Beispiel, wenn marktbeherrschende Unternehmen den "newcomer" mit ruinöser Konkurrenz bedrohen). Und schließlich fehlen zum Teil überhaupt die ökonomischen und finanziellen Voraussetzungen für den Markteintritt, so daß an sich geöffnete Märkte wie geschlossene wirken (das wäre beispielsweise dann der Fall, wenn wegen Kapitalmangels der Plan, in den Markt einzutreten, nicht verwirklicht werden kann).¹⁾

1) Über die einzelnen Bedingungen, die für den freien Zugang zum Markt gegeben sein müssen, vergleiche Machlup, Fritz, a.a.O., S. 42, und Lenel, Hans-Otto, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, Tübingen 1962, S. 106 ff.

Aber gleichgültig, wodurch der Zugang zum Markt erschwert wird: in der Regel weichen alle Preise, die sich auf geschlossenen Märkten einspielen, von den Wettbewerbspreisen ab. Es ist deshalb für die Preisbildung und also auch für die Spannenbildung notwendig, den Zutritt zum Markt zu ermöglichen und zu erleichtern. Andernfalls ist damit zu rechnen, daß infolge beschränkten Wettbewerbs die Spannen auf den geschlossenen Märkten überhöht sind.

b) Geschlossene Märkte in der Milchwirtschaft

Der für die Praxis bedeutendste Eingriff in den freien Zugang zum Markt geht auf das Milch- und Fettgesetz von 1951 zurück. Auf Grund dieses Gesetzes wurden der Milchbezug und der Milchabsatz der Molkereien durch die sogenannten Einzugs- und Absatzgebiete örtlich genau abgegrenzt.¹⁾ Jeder Molkerei wurde ihr eigenes Bezugs- und Absatzgebiet zugestanden, in dem sich keine andere Molkerei als Käufer von Rohmilch oder als Verkäufer von Trinkmilch betätigen darf. Das heißt, durch das Milch- und Fettgesetz wurde der deutsche Milchmarkt auf der Molkereistufe in Gebietsmonopole aufgeteilt. - So wie die Molkereien nicht in fremde Einzugs- oder Absatzgebiete eindringen dürfen, sind auch die Milcherzeuger verpflichtet, nur an jene

1) Vergleiche Paragraph 1 und 2 des Gesetzes über den Verkehr mit Milch, Milcherzeugnissen und Fetten vom 28.2.1951, a.a.O., S. 135.

Molkerei Rohmilch zu liefern, die von der obersten Landesbehörde dazu bestimmt worden ist. Das gleiche gilt für die Händler. Auch sie müssen von einer Molkerei beziehen, in deren Absatzgebiet sie liegen.

Durch das System der starren Einzugs- und Absatzgebiete ist der Wettbewerb auf der Molkereistufe vollständig ausgeschaltet worden. Keine Molkerei hat zu befürchten, daß die Milcherzeuger an leistungsfähigere Molkereien abwandern oder daß sich die Händler nach günstigeren Bezugsquellen für Trinkmilch umsehen. Die Molkereien genießen eine eindeutige Monopolstellung. Zwar sieht das Gesetz vor, in begründeten Fällen die Einzugs- und Abzugsgebiete zu ändern, aber diese Ausnahmeregelung hat für die Praxis nur beschränkte Bedeutung. So wird zum Beispiel in dem bereits erwähnten Bericht über die Organisation des Trinkmilchmarktes in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft darauf hingewiesen, daß Unterschiede im ausbezahlten Milchpreis in der Regel nicht als ausreichende Begründung dafür angesehen wurden, den Landwirten die Lieferung an eine andere Molkerei zu gestatten.¹⁾ Die Milcherzeuger sind also gezwungen, niedrigere Milchauszahlungspreise in Kauf zu nehmen, auch wenn sie bei einer anderen Molkerei höhere Preise Erlösen

1) Vergleiche Die Organisation des Trinkmilchmarktes in den Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, a.a.O., S. 16.

könnten. Nur in jenen Fällen, wo Betriebe zusammengeschlossen wurden oder wo neue Milcherzeuger auftraten, sind die Einzugsgebiete neu eingeteilt worden.¹⁾

Angesichts dieser Tatsache erscheint das Argument, die Festlegung der Einzugs- und Absatzgebiete solle die Rationalisierung in der Milchwirtschaft fördern,²⁾ höchst fragwürdig; denn wenn es den Landwirten verboten wird, dort zu verkaufen, wo sie die höchsten Preise erzielen, wird der volkswirtschaftliche Ausleseprozeß unterbrochen und unrentabel arbeitende oder leistungsschwache Molke-reien werden vor dem Ausscheiden aus dem Markt geschützt. Es ist daher eher zu vermuten, daß das System der Einzugs- und Absatzgebiete die Rationalisierung der Milchwirtschaft hemmt.³⁾

Außerdem wird behauptet, bei einer Freigabe der Lieferbindungen entstünden höhere Transportkosten, da die Milch "spazieren gefahren" würde. Inwieweit dieses Argument zutrifft, läßt sich nicht ohne weiteres nachprüfen. Es ist natürlich möglich, daß nach der Freigabe der Märkte zunächst nicht immer die kürzesten Absatzwege gewählt werden. Aber unter dem Druck des Wettbewerbs verschwinden solche Nachteile allmählich.

1) Vergleiche Die Organisation des Trinkmilchmarktes in den Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, a.a.O., S. 17.

2) Vergleiche Nitsch, Gerhard, Das deutsche Molkereigenossenschaftswesen, Dissertation Marburg, 1957, S. 52.

3) Im ähnlichen Sinne hat sich vor einiger Zeit der ehemalige niedersächsische Landwirtschaftsminister Kubel geäußert. Kubel bestritt, daß durch eine Lockerung der Marktordnung die Rationalisierung und Spezialisierung des Molkereiwesens gehemmt werde (Vergleiche Milchmarkt braucht Wettbewerb, in: Wir Brückenbauer, 13.9.1963).

Außerdem ist dabei folgendes zu berücksichtigen:

Durch die Aufteilung des Milchmarktes in fest abgegrenzte Einzugs- und Absatzgebiete ist der Wettbewerb zwischen den Molkereien sowohl auf der Bezugs- als auch auf der Absatzseite praktisch ausgeschlossen worden. Daß sich diese Tatsache negativ auf die Spannenbildung auswirkt, dürfte außer Frage stehen. Der Gesetzgeber sollte sich deshalb dazu entschließen, die festen Bindungen abzuschaffen und endlich auch den Milchmarkt in die marktwirtschaftliche Ordnung einzubeziehen. Um zu vermeiden, daß den Molkereien nach der Abschaffung des jahrelang praktizierten Systems fester Einzugs- und Absatzgebiete plötzlich Schwierigkeiten bei der Ausnutzung ihrer Kapazität entstehen, könnte man die Landwirte und Molkereien einerseits und die Molkereien und Händler andererseits dazu verpflichten, ihre wirtschaftlichen Beziehungen durch zeitlich begrenzte Verträge zu regeln - und zwar ohne staatliche Einnischung. Ein solches Vertragssystem hätte den Vorteil, daß sich alle Marktbeteiligten nach Ablauf der Vertragsdauer (eventuell ein Jahr) frei entscheiden könnten, ob sie an ihrem bisherigen Vertragspartner festhalten oder sich einen neuen, der ihnen mehr Vorteile zu versprechen scheint, suchen wollen.¹⁾

1) Der Gedanke, das System der festen Einzugs- und Absatzgebiete durch ein Vertragssystem zu ersetzen, ist nicht neu. Bereits 1955 hat die SPD-Fraktion in einem Gesetzesentwurf zur Änderung des Milch- und Fettgesetzes diese Idee verarbeitet (Vergleiche Deutscher Bundestag, 2. Wahlperiode, Drucksache 1589). Der Entwurf ist nicht über die erste Lesung hinausgekommen.

c) Einzugs- und Absatzgebiete auf dem Zuckermarkt

Auch das Gesetz über den Verkehr mit Zucker enthält eine Ermächtigung für die Errichtung von Einzugs- und Absatzgebieten. Diese Bestimmung hat jedoch keine größere Bedeutung in der Praxis erlangt(soweit das überhaupt möglich ist, denn in der Zuckerwirtschaft sind fast alle Preise gesetzlich fixiert¹⁾). So ist zum Beispiel von der Möglichkeit, Einzugsgebiete für die Zuckerfabriken und Rübensaftfabriken gesetzlich festzusetzen, nur selten Gebrauch gemacht worden; denn erstens bestehen häufig schon historisch gewachsene Bindungen(wenn die Zuckerrübenanbauer beispielsweise zugleich an der Zuckerfabrik beteiligt sind) und zweitens wird durch die Vorschrift, daß die Geschäftsbeziehungen zwischen den Landwirten und den Fabriken vertraglich zu regeln sind(Anbau- und Lieferverträge), die Bestimmung von Einzugsgebieten überflüssig.

Auf der Absatzseite sind die Verhältnisse etwas anders. Hier bestehen regional abgegrenzte Absatzgebiete, die von der Wirtschaftlichen Vereinigung Zucker ausgearbeitet und von dem Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten meist widerspruchslos genehmigt werden. Aber auch hiervon gehen keine bedeutenden Wirkungen aus; denn es ist keiner Fabrik verboten, in das Absatzgebiet einer

1) Vergleiche S. 130 ff.

anderen einzudringen. Lediglich in Verbindung mit dem Frachtausgleich für Zucker können sich einige volkswirtschaftliche Nachteile ergeben. Da die Einfuhrstelle für Zucker verpflichtet ist, nur dann einen Frachtausgleich zu zahlen, wenn Händler oder Fabriken nur innerhalb des entsprechenden Absatzgebietes Zucker liefern, kommt es zuweilen vor, daß der Zucker "spazieren gefahren" wird. Wenn zum Beispiel ein Mainzer Großhändler von einem Fabrikauslieferungslager in Wiesbaden Zucker beziehen möchte (das wäre für ihn die nächste Bezugsquelle), müßte er die Fracht selbst tragen; denn das Absatzgebiet der betreffenden Fabrik reicht über Wiesbaden nicht hinaus. Um dieser Belastung aber zu entgehen, wird er deshalb seinen Bedarf in Mannheim decken. Die Transportkosten für den Zuckerbezug aus Mannheim würden ihm erstattet, da er in diesem Falle nicht aus seinem Bezugsgebiet(Absatzgebiet der Zuckerfabrik) austrähe.

d) Einzugs- und Absatzgebiete im gemeinsamen Agrarmarkt der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

Ähnlich wie bei den Trinkmilch- und Zuckerpreisen wird die Errichtung des gemeinsamen Marktes auch auf die Einzugs- und Absatzgebietsregelung nicht ohne Einfluß bleiben. Allerdings ist noch nicht genau voraussehbar, wie die zukünftige Entwicklung verlaufen wird. So ist zum Beispiel ungewiß, was mit der Einzugs- und Absatzgebietsregelung auf dem Trinkmilchmarkt geschehen wird. Einerseits wäre es denkbar, daß das deutsche System von der Gemeinschaft

toleriert wird, da es sich - ähnlich wie bei den Preisen für Trinkmilch - mehr oder weniger um eine regionale Frage handelt. Andererseits mußte befürchtet werden, daß die ausländischen Molkereien und Milchhändler, die nahe der deutschen Grenze ihren Sitz haben, durch das deutsche System diskriminiert werden; denn ihnen ist es - weil sie nicht in den Einzugs- und Absatzgebieten erfaßt sind - bisher verwehrt, Milch in die Bundesrepublik zu liefern. Diese Tatsache spräche gegen die Beibehaltung des Systems. Sollte es aber gelingen, die von der Diskriminierung bedrohten Unternehmer in die Einzugs- und Absatzgebiete einzugliedern, dann wären die Überlebenschancen für die deutsche Regelung größer.

Im Gegensatz zum Trinkmilchmarkt zeichnet sich auf dem Markt für Zucker die zukünftige Entwicklung deutlicher ab. Da wie bereits erwähnt das Frachtausgleichssystem abgeschafft werden muß, und da nur in Verbindung mit diesem die Absatzgebiete von Bedeutung sind, wird die Aufteilung des Zuckermarktes in Absatzgebiete praktisch überflüssig. Es ist deshalb zu erwarten, daß die Absatzgebiete in Zukunft verschwinden werden.

Exkurs: Die Sonderstellung der landwirtschaftlichen Genossenschaften im Gesetz gegen Wettbewerbs-
beschränkungen

Nach Paragraph 100 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen sind "Erzeugerbetriebe, Vereinigungen von Erzeugerbetrieben und Vereinigungen von Erzeugervereinigungen" vom allgemeinen Kartellverbot (Paragraph 1) und vom Verbot solcher Verträge, durch die Kartellmit-

glieder in ihrer Vertragsfreiheit gegenüber Dritten beschränkt werden (Paragraph 18), befreit.¹⁾²⁾ Wenn auch aus der Formulierung des Gesetzes nicht eindeutig die Absicht, die landwirtschaftlichen Genossenschaften zu fördern, hervorgeht, so läuft die Sonderbestimmung des Paragraphen 100 letztlich doch auf eine Unterstützung des Genossenschaftswesens hinaus.³⁾ Eine Molkereigenossenschaft zum Beispiel kann als "Vereinigung von Erzeugerbetrieben" von den genannten Ausnahmeregelungen Gebrauch machen, eine private Molkerei dagegen nicht, denn diese ist kein Erzeugerbetrieb und auch keine "Vereinigung von Erzeugerbetrieben" im Sinne des Gesetzes.⁴⁾ Zwar können auch Landwirte, die nicht in Genossenschaften organisiert sind, von den Sonderbestimmungen des Paragraphen 100 Gebrauch machen; doch bisher ist eine solche

1) Vergleiche Paragraph 100, Absatz 1 und 4 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bundesgesetzblatt, Teil I, 1957, S. 1099.

2) Zu den weiteren Bedingungen, von denen die Befreiung von Paragraph 1 und Paragraph 18 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen abhängig gemacht wird, siehe Zipfel, Walter, in: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und Europäisches Kartellrecht, Gemeinschaftskommentar, 2. Auflage, Köln-Berlin-Bonn-München 1963, S. 1186 ff. Müller, Heinz, und Gries, Gerhard, Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Frankfurt/Main 1958, S. 376 ff.

3) Vergleiche Zipfel, Walter, a.a.O., S. 1191; Leuten-
ecker, Horst, a.a.O., S. 149 ff.

4) Vergleiche Zipfel, Walter, a.a.O., S. 1191.

(nichtgenossenschaftliche) Zusammenarbeit bedeutungslos geblieben. Sofern sich Landwirte zur gemeinsamen Verwertung ihrer Erzeugnisse zusammengeschlossen haben, geschah dies auf genossenschaftlicher Grundlage. Es ist allerdings nicht ausgeschlossen, daß in Zukunft die nichtgenossenschaftlichen "Vereinigungen von Erzeugerbetrieben" zahlreicher werden. Wenn sich zum Beispiel die Erzeugerringe dazu entschließen sollten, ihre Erzeugnisse über eigene Absatzorganisationen zu verkaufen, entstünde eine weitere Gruppe, die in den Genuß der wettbewerbsrechtlichen Sonderregelungen käme.

Zunächst aber ist noch davon auszugehen, daß es in erster Linie die landwirtschaftlichen Genossenschaften sind, denen die Ausnahmebestimmungen im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen zugute kommen. Es läßt sich demnach sagen: im Vergleich zu den landwirtschaftlichen Absatzgenossenschaften sind die Landhändler und die privaten Verarbeitungsbetriebe wettbewerbsrechtlich benachteiligt.¹⁾

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen schafft Landwirten und Vereinigungen von Landwirten also die Möglich-

1) Selbst der deutsche Bauernverband gibt zu, daß die Genossenschaften gegenüber dem Handel einseitig privilegiert werden. Er hat - nach einer Meldung der Frankfurter Allgemeinen Zeitung - deshalb vorgeschlagen, das Gesetz so zu ändern, daß sich auch Handelsunternehmen an den Kartellabsprachen der Bauern beteiligen können (Weitere Kartellausnahmen gefordert, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 213, vom 14.9.1964).

keit, horizontale und vertikale Absprachen zu treffen. Größere praktische Bedeutung dürften dabei vor allem die vertikalen Beschlüsse gewinnen, und zwar die sogenannten Ausschließlichkeitsklauseln. Durch solche Ausschließlichkeitsverträge können die Mitglieder einer Genossenschaft dazu verpflichtet werden, ihre gesamte Ernte der Genossenschaft anzubieten.

Sollte von der Möglichkeit, Ausschließlichkeitsverträge abschließen zu dürfen, weitgehend Gebrauch gemacht werden, dann müßte damit gerechnet werden, daß die Landhändler oder die privaten Verarbeitungsbetriebe Marktanteile einbüßen; denn auf Grund der Verträge dürfen die in Genossenschaften organisierten Landwirte nicht mehr an den Landhandel verkaufen. Die Folge hiervon wäre, daß die Existenzgrundlage des Landhandels geschmälert wird,¹⁾ was zu einer Schwächung des Wettbewerbs auf den landwirtschaftlichen Absatzwegen führen könnte.

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen enthält zwar einige Sicherungsklauseln, die verhindern sollen, daß die privilegierten Gruppen ihre wettbewerbsrechtliche Sonderstellung mißbräuchlich ausnutzen.²⁾ Es

1) Vergleiche Ellinghaus, Wilhelm, Ist § 75 des Entwurfes eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen mit dem Grundgesetz vereinbar?, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen (Bad Godesberg), Heft 8, Karlsruhe 1957, S. 20; Leutenecker, Horst, a.a.O., S. 155; Müller, Heinz, Gries, Gerhard, a.a.O., S. 375 ff.

2) Vergleiche Paragraph 104 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, a.a.O., S. 1101.

ist aber fraglich, ob sie ausreichen werden, den Mißbrauch tatsächlich auch auszuschließen.¹⁾ Zumindest dürfte es für das Bundeskartellamt nicht immer leicht sein zu prüfen, ob die jeweiligen Beschlüsse und Absprachen zu einer mißbräuchlichen Ausnutzung der Bestimmungen des Paragraphen 100 führen oder nicht.

Faßt man zusammen, läßt sich folgendes festhalten: Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen verschafft den landwirtschaftlichen Genossenschaften und deren Zentralen gegenüber dem Landhandel und den privaten Verarbeitungsbetrieben einen wettbewerbsrechtlichen Vorsprung. Ob hiervon praktisch bedeutsame Wirkungen auf den Wettbewerb in der Verteilung der Agrarprodukte ausgehen, kann nicht eindeutig gesagt werden. Grundsätzlich aber besteht die Gefahr, daß die Marktstellung der nichtgenossenschaftlichen Unternehmungen geschwächt wird, wenn die Genossenschaftsmitglieder durch Ausschließlichkeitsklauseln dazu verpflichtet werden sollten, ihre Produkte nur über die Genossenschaft abzusetzen.

1) Vergleiche Stellungnahme des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V., a.a.O., S. 50.

Schluss:

Entsprechend dem Ausgangspunkt der Arbeit ist im ersten Kapitel untersucht worden, wovon die langfristige und kurzfristige Bewegung der Spannen abhängig ist. Dabei hatte sich ergeben, daß sich die Spannen meist nicht so verändern können, wie es vielfach gewünscht wird. Einmal ist damit zu rechnen, daß die Spannen unter bestimmten Voraussetzungen (Zunahme der Handels- und Verarbeitungsfunktionen und relativ hohe Arbeitskostenintensität in der Warenverteilung) langfristig ansteigen. Zum anderen hat sich gezeigt, daß die Spannen kurzfristig verhältnismäßig starr sind. Die Verbraucherpreise können sich - wie im ersten Kapitel nachgewiesen - zwangsläufig nicht so stark verändern wie die Erzeugerpreise.

Allerdings läßt sich die Kritik, die im allgemeinen an den Spannen geübt wird, nur dann zurückweisen, wenn der Wettbewerb in der Verteilung und in der Verarbeitung ausreichend wirksam ist. Sollte der Wettbewerb beschränkt sein, ist zu befürchten, daß die Spannen tatsächlich zu hoch sind. Dann wäre die Spannenkritik berechtigt.

Ein allgemeingültiges Urteil über die Wettbewerbsverhältnisse im Handel abzugeben, ist schwierig. Man wird sich daher auf einige grundsätzliche Aussagen beschränken müssen: Im Handel hat sich der Wettbewerb während der

letzten zehn Jahre erheblich verschärft. Neue Vertriebsformen sind entwickelt worden, die als Triebfeder des Konkurrenzkampfes im Handel den Wettbewerb immer wieder entfacht haben, das heißt, auch die Verteilung von Agrarprodukten steht unter dem Zeichen ständig wachsenden Konkurrenzdrucks. Demnach müßte man eigentlich auch davon ausgehen können, daß die Spannen, die für Obst und Gemüse berechnet werden, im allgemeinen den Wettbewerbspennen verhältnismäßig nahekommen. Die Intensivierung des Wettbewerbs darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß es auch heute noch Fälle gibt, wo die Einzelhändler zu hohe Spannen festsetzen können. Das kann zum Teil daran liegen, daß manche Händler aufgrund von Präferenzen (örtliche Monopole oder Meinungsmonopole) einen Aktionsbereich besitzen, worin sie ohne Rücksicht auf ihre Konkurrenten die Preise autonom bestimmen können. Doch wird die Möglichkeit, innerhalb bestimmter Grenzen monopolähnliche Preise zu fordern, mit schärfer werdendem Wettbewerb allmählich geringer. Die örtlichen Präferenzen schmelzen mit der Verbesserung der Verkehrsverhältnisse mehr und mehr zusammen. Der Verbraucher hat auch die Möglichkeit, auf Substitutionsgüter, wie Konserven und Tiefkühlprodukte, auszuweichen. Vor allem durfte die Konkurrenz, die von tief-

gekühltem Gemüse ausgeht, von erheblicher Bedeutung für die Preisbildung bei Frischgemüse sein.

Außerdem besteht für den Händler die Gefahr, daß potentielle Wettbewerber auftreten werden.¹⁾ Das gilt vor allem für den Absatz von Obst und Gemüse; denn diese Produkte zusätzlich in das Sortiment aufzunehmen, ist in der Regel ohne größere Investitionen möglich.

Wenn man also sagen kann, der Wettbewerb in der Warenverteilung habe erheblich zugenommen, so dürfen darüber doch nicht die wettbewerbshemmenden Faktoren vergessen werden, die gerade bei der Verteilung der Agrarprodukte eine Rolle spielen; staatliche Preisfixierungen bei Milch und Zucker, Wettbewerbsverzerrungen infolge ungleicher Besteuerungen genossenschaftlicher und nichtgenossenschaftlicher Unternehmungen, Marktschließungen durch Festlegung von Einzugs- und Absatzgebieten bei Milch und zum Teil auch bei Zucker.

1) Hood und Yamey schreiben zum Beispiel: Ein Hauptmerkmal des Einzelhandels bestünde darin, daß der Eintritt in den Markt ungewöhnlich leicht sei (Hood, Julia, und Yamey, B.S., Imperfect Competition in Retail Trade, in: Economica, New Series, Volume 18, London 1951, Seite 121). - Ähnliche Ansichten äußert Smyth. Bei der Verteilung von Obst und Gemüse sei der Markteintritt besonders leicht; denn hier fehle die Möglichkeit zur extremen Spezialisierung (Smyth, R.L., The Distribution of Fruit and Vegetables, London 1959, S. 158).

Auch die fortschreitende Konzentration der Zentralgenossenschaften muß zu diesem Katalog wettbewerbsnehmender Größen gezählt werden.

Fast man die einzelnen Argumente zusammen, dann läßt sich grundsätzlich folgendes sagen: Wenn auch der Wettbewerb im Handel aus den genannten - zum großen Teil auf staatliche Maßnahmen zurückgehenden - Gründen nicht immer ausreichend funktionieren sollte, so ist es doch unwahrscheinlich, daß sich bei der Verteilung von Agrarprodukten jene Fälle häufen werden, wo die tatsächlich geforderten Spannen erheblich höher als die Wettbewerbsspannen sind.

Ein anderes Bild erhält man allerdings für den Absatz von Fleisch und Fleischerzeugnissen. Im Gegensatz zum Einzelhandel, wo sich der Wettbewerb in den letzten fünfzehn Jahren beträchtlich verstärkt hat, dürften Konkurrenzkämpfe im Fleischergewerbe bisher selten gewesen sein. Die Hauptursache hierfür wird wahrscheinlich darin liegen, daß die Anbieter dieser Branche bis vor kurzem noch eine relativ homogene Gruppe dargestellt haben. Während sich der Handel seit langem schon aus verschiedenen Betriebsformen zu sammensetzt, dominierte im Metzgergewerbe bis vor kurzem noch der herkömmliche Typus: der Ladenmetzger. Aus dieser Tatsache resultiert wahrscheinlich das oft beobachtete gleichförmige Verhalten der Anbieter am Markt, das zu Preis- und Spannenstarrheit geführt hat.

Allerdings bahnt sich seit kurzem hier eine Änderung an.

Seitdem die Warenhäuser, die Filialbetriebe und die Konsumgenossenschaften dazu übergegangen sind, ihr Sortiment durch Frischfleisch zu erweitern, wird die Wettbewerbsstarrheit beim Absatz von Fleisch allmählich gebrochen. Auch die Ausbreitung der Versandschlachtereien scheint diese Entwicklung zu begünstigen, obwohl diese Vertriebsform durch gesetzliche Vorschriften an einer schnellen Expansion gehindert wird, so daß sich der Wettbewerbsdruck von hier aus nur zögernd durchsetzen kann.

Trotz der Intensivierung des Wettbewerbs, die gegenwärtig auch in der Verteilung von Fleisch und Fleischerzeugnissen zu beobachten ist, wird man jedoch davon ausgehen müssen, daß zumindest bisher die tatsächlichen Fleischspannen oft über den Wettbewerbsspannen gelegen haben. Auf jeden Fall werden sie von den Wettbewerbsspannen weiter entfernt gewesen sein, als etwa die Obst- und Gemüsespannen. Das dürfte selbst dann noch gelten, wenn man berücksichtigte, daß gerade im Fleischergewerbe der Preisausgleich zwischen den einzelnen Fleischsorten stark verbreitet ist, wodurch im allgemeinen eine Untersuchung über die Spannenhöhe erschwert wird.

Literaturverzeichnis

- Abbott, J. C., Marketing Problems and Improvement Programs, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome 1958
- Abel, Wilhelm, Agrarpolitik, 2. Auflage, Göttingen 1958
- Aktion "Billiges Rindfleisch", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 251, vom 28. 10. 1966
- Allen, G. R., Agricultural Marketing Policies, Oxford 1959
- Aubert-Krier, Jane, Monopolistic and Imperfect Competition in Retail Trade, in: Monopoly and Competition and their Regulation, London 1954
- Banse, Karl, und Gumbel, Rudi, Konzentration im Warenhandel, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, erster Band, Berlin 1960
- Barger, Harold, Distribution's Place in the American Economy since 1869, Princeton 1955
- Behrens, Karl-Christian, Senkung der Handelsspanne, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Neue Folge, 1. Jahrgang, Köln - Opladen 1949
- Bethke, Siegfried, Typische Preis-Spannenrelationen bei der Vermarktung von Gemüse und Schlachtvieh, Stuttgart 1957
- Bethke, Siegfried, Die Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Band 37, Hamburg - Berlin 1959
- Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1964 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Bundestagsdrucksache IV/3752
- Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1965 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Bundestagsdrucksache V/530
- Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft vom 29. Februar 1964, Bundestagsdrucksache IV/2320
- Bewerunge, Karl, Verbesserung der Marktstruktur notwendiger denn je, in: Der Agrarbrief, Nr. 11, vom 29. 11. 1965
- Bigge, Klaus, Die Beeinflussung der Preise durch die Einfuhr- und Vorratsstellenpolitik, Dissertation, Köln 1961
- Blümlich, Walter, Klein, Otto, Steinbring, Werner, und Stutz, Heinrich, Körperschaftsteuergesetz, 4. Auflage, Berlin - Frankfurt/Main 1965

- Böckenhoff, E., Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten zu seiner Rationalisierung, in: Agrarwirtschaft, Sonderheft 10, Hannover 1960
- Böhm, Franz, Das Janusgesicht der Konzentration, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 121, vom 27. 5. 1961
- Bombach, Gottfried, Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums, in: Finanz- und währungspolitische Bedingungen stetigen Wirtschaftswachstums, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 15, Berlin 1959
- Borchardt, Knut, Preisbildung und Konkurrenz im Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Probleme der Mehrproduktunternehmung, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 172, Stuttgart 1960
- von Braunschweig, Christa, Der Konsument und seine Vertretung, Eine Studie über Verbraucherverbände, Band 20 der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidelberg 1965
- Busse von Colbe, Walther, Funktionale Kalkulation und Preispolitik im Einzelhandel, in: Kostenrechnungspraxis, Wiesbaden 1959
- Clark, Colin, The Conditions of Economic Progress, 3. Auflage, London 1957
- Denkschrift der freien Landwarenhändler in Bayern, März 1967
- Denkschrift zur wirtschaftlichen Lage des deutschen Milchhandels, Bonn, Januar 1958
- Deutscher Bundestag, 2. Wahlperiode, Drucksache 1589
- Die Organisation des Trinkmilchmarktes in den Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, Kommission, Generaldirektion Landwirtschaft, Mai 1965
- Draheim, Georg, Die Genossenschaft als Unternehmertyp, Göttingen 1952
- Egner, Erich, Der Haushalt, Berlin 1952
- Ehrlinger, Erich, Die Konzentration im Einzelhandel - Ihre Ursachen und Auswirkungen, Dissertation, Erlangen - Nürnberg 1962
- Eine Molkereigenossenschaft wird buchhalterisch durchleuchtet, in: Bilanz- und Buchhaltungspraxis (Bi-Bu-Praxis), Jahrgang 1959, Nr. 6

Eingabe des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. vom 10. Februar 1954 an den Bundesminister für Wirtschaft, als Anhang abgedruckt in: Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Band 1, Bonn 1956

Ellinghaus, Wilhelm, Ist § 75 des Entwurfes eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen mit dem Grundgesetz vereinbar?, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 8, Karlsruhe 1957

Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts, Band 17, Nr. 38, Tübingen 1965

Entwurf einer Ersten Verordnung zur Änderung der Verordnung zur Durchführung des Körperschaftsteuergesetzes, Begründung zu Paragraph 1, Ziffer 4, Bundesratsdrucksache Nr. 546/51, vom 3.7.1951

Eucken, Walter, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 3. Auflage, Tübingen - Zürich 1960

Finanzbericht 1966, herausgegeben vom Bundesministerium der Finanzen

Flaskämper, Paul, Bevölkerungsstatistik, Hamburg 1962

Fourastié, Jean, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln-Deutz 1954

Für und wider das Butterkartell, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 294, vom 19.12.1955

Fulop, Christina, Competition for Consumers, A study of the changing channels of distribution, London 1964

Gabriel, Siegfried L., Die Problematik der Besteuerung von Genossenschaften, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 6, Stuttgart 1955

Gabriel, Siegfried L., Grundfragen einer Reform des Genossenschaftsrechts, in: Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Band 1, Bonn 1956

Gabriel, Siegfried L., Landwirtschaft und Wettbewerbsordnung, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 3, Hannover, ohne Jahr

Gabriel, Siegfried L., Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 5, Hannover 1955

Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 27. 7. 1957,
Bundesgesetzblatt Teil I, 1957, S. 1081 ff.

Gesetz über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlacht-
häuser und Fleischgroßmärkte (Fleischmarkthallen) vom
5. 5. 1933 (Reichsgesetzblatt Teil I, S. 242 ff., in
der Fassung des Gesetzes vom 2. 7. 1936 Reichsgesetz-
blatt Teil I, S. 535 f.)

Gesetz über den Verkehr mit Zucker vom 5. 1. 1951,
Bundesgesetzblatt Teil I, 1951, S. 47 ff.

Gesetz über den Verkehr mit Milch, Milcherzeugnissen und
Fetten vom 28. 2. 1951, Bundesgesetzblatt Teil I, 1951,
S. 135 ff., in der Fassung des Gesetzes vom 10.12.1952,
Bundesgesetzblatt Teil I, 1952, S. 811 ff.

Gesetz über den Verkehr mit Getreide und Futtermitteln vom
4. 11. 1950, Bundesgesetzblatt Teil I, 1950, S. 721 ff.

Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch vom
25. 4. 1951, Bundesgesetzblatt Teil I, 1951, S. 272 ff.

Zweites Gesetz zur Ergänzung des Zuckergesetzes vom
9. 8. 1954, Bundesgesetzblatt Teil I, 1954, S. 255

Gewerbsteuergesetz in der Fassung vom 25. 5. 1965, Bundes-
gesetzblatt Teil I, S. 460 ff.

Grüner Bericht 1964, Bundestagsdrucksache IV/1860

Grüner Bericht 1965, Bundestagsdrucksache IV/2990

Günther, Hermann-Ernst, Die Marktregulierungen für Milch
und Molkereiprodukte in Westeuropa, Kieler Studien
Nr. 53, Kiel 1960

Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre,
2. Band, Der Absatz, 4. Auflage, Berlin - Göttingen -
Heidelberg 1962

Gutowski, Armin, Wirtschaftliche Weinbaupolitik, Band 15
der Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für
Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Heidel-
berg 1962

Gutowski, Armin, Wirksame Konkurrenz und wirtschaftliche
Macht, Ein Beitrag zur theoretischen Grundlegung
wettbewerbspolitischer Entscheidungen, unveröffent-
lichtes Manuskript aus dem Forschungsinstitut für
Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz

- Hamann, Die genossenschaftlichen Steuervergünstigungen und das Grundgesetz, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 11, Bonn 1959
- Hanau, Arthur, Entwicklungstendenzen der Ernährung in marktwirtschaftlicher Sicht, in: Entwicklungstendenzen der Ernährung, München 1962
- Hansmeyer, Karl-Heinrich, Finanzielle Staatshilfen für die Landwirtschaft, Tübingen 1963
- Hathaway, Dale E., Government and Agriculture: Public Policy in a Democratic Society, New York 1963
- Heady, Earl O., Agricultural Policy Under Economic Development, Ames (Iowa) 1962
- Henzler, Reinhold, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs; Zulässigkeit des ergänzenden Nichtmitgliedergeschäfts, in: Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Band 1, Bonn 1956
- Hoepfner, Gerhard, Die 'grüne' Marktstärke, in: Der Volkswirt, 9. Jahrgang, Nr. 27, Frankfurt/Main 1955
- Hood, Julia, und Yamey, B.S., Imperfect Competition in Retail Trade, in: Economica, New Series, Volume 18, London 1951
- Hoppmann, Erich, Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin - Frankfurt/Main 1959
- Hoppmann, Erich, Distribution margins - a problem of price formation, Extract from the summary record of the european working conference on market research for livestock and livestock products, Paris 1959, als Manuskript vervielfältigt
- Hoppmann, Erich, Handelspolitik (Binnenhandelspolitik), in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 4. Band, Stuttgart - Tübingen - Göttingen 1965
- Hoppmann, Erich, Preisbildung, Kosten und Handelsspanne im Einzelhandel, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Neue Folge, 4. Jahrgang, Köln - Opladen 1952
- Hoppmann, Erich, Vertikale Preisbindung und Handel, Berlin 1957
- Hoppmann, Erich, Wirtschaftliches Wachstum und das "Gesetz steigender Handelsspannen", in: Wirtschaftsdienst, 35. Jahrgang, Hamburg 1955

- Isenberg, Gerhard, Die Ballungsgebiete in der Bundesrepublik, Institut für Raumforschung, Vorträge Nr. 6, Bad Godesberg 1957
- Jetter, Karl, Bonner Butter-Ballade, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 112, vom 16. 5. 1958
- Kathrein, Oswald, Die freiwilligen Zusammenschlüsse zwischen Groß- und Einzelhandlungen des Lebensmittelmarktes der Bundesrepublik und ihre Bedeutung für die Handelsstruktur, Dissertation, Marburg 1958
- Kathrein, Oswald, Nachfrage im Wettbewerb, Düsseldorf 1960
- Kein Gesetz zum Schutz des Leistungswettbewerbs, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 73, vom 28. 3. 1966
- Klein, Friedrich, Das Steuerrecht der Genossenschaften, in: Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerliche Behandlung, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 1, Neuwied 1951
- Klein-Blenkers, Fritz, Die Handelsspannenkritik, in: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Nr. 117, September 1963
- Koch, E.A., Vom Wesen der genossenschaftlichen Rückvergütung und die Problematik ihrer steuerlichen Behandlung, Dissertation, Göttingen 1963
- Körperschaftsteuergesetz in der Fassung vom 13. 9. 1961, Bundesgesetzblatt Teil I, Jahrgang 1961, S. 1723 ff.
- Körperschaftsteuer-Durchführungsverordnung in der Fassung vom 3. 5. 1965, Bundesgesetzblatt Teil I, Jahrgang 1965, S. 366 ff.
- Körperschaftsteuerrichtlinien 1964 vom 29. 5. 1965, Beilage zum Bundesanzeiger Nr. 106 vom 10. 6. 1965
- Kohls, Richard L., Marketing of Agricultural Products, New York 1955
- Krelle, Wilhelm, Preistheorie, Tübingen - Zürich 1961
- Krengel, Rolf, Wachstumskomponenten der westdeutschen Industrie, in: Konjunkturpolitik, 5. Jahrgang, Berlin 1959

Krumme, Erich, Struktur und wirtschaftliche Lage des Milchhandels unter dem Einfluß der Milchmarktregulierung - dargestellt an den Verhältnissen in Schleswig-Holstein, Arbeit aus dem Institut für Agrarpolitik und Marktlehre der Universität Kiel, ohne Jahr

Leckie, H.K., Dynamics of the Integration of Agricultural Production and Marketing, in: Journal of Farm Economics, Volume 40 (1958)

Lenel, Hans Otto, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, Tübingen 1962

Lenz, D., Die Handelsspanne bei Gemüse und Obst und ihr Zusammenhang mit der Preisbildung, in: Agrarwirtschaft, 8. Jahrgang, Hannover 1959

Leutenecker, Horst, Private und genossenschaftliche Betätigung im Landhandel, Volkswirtschaftliche Aufgaben und Wettbewerbsverhältnisse, Dissertation, Mannheim 1957

Lütke, Ulrich, Preisspannen im Schlachtviehverkehr, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Nr. 39, Hilstrup 1955

Machlup, Fritz, Wettbewerb, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 12, Stuttgart - Tübingen - Göttingen 1965

Manke, Harald, Seltsame Praktiken am Buttermarkt, in: Der Volkswirt, 9. Jahrgang, Nr. 28, Frankfurt/Main 1965

Manke, Harald, Verbrauchernähere Butterpolitik notwendig, in: Der Volkswirt, 10. Jahrgang, Nr. 26, Frankfurt/Main 1956

Mellerowicz, Konrad, Kosten und Kostenrechnung, Band 1, 4. Auflage, Berlin 1963

Meyer, Fritz W., Warum feste Preise für Markenartikel?, in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 6. Band, Düsseldorf - München 1954

Meyer, Fritz W., Der funktionsgemäße Preis als Instrument einer Ökonomisierung der Distribution, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Neue Folge, 9. Jahrgang, Köln - Opladen 1957

Metzdorf, H.-J., Zur Konzentration des Angebots an Agrarprodukten zu großhandelsfähigen Mengen, in: Agrarwirtschaft, 10. Jahrgang, Hannover 1961

- Milchmarkt braucht Wettbewerb, in: Wir Brückenbauer, 13. 9. 1963
- Miksch, L., Wettbewerb als Aufgabe, 2. Auflage, Opladen 1947
- Mittendorf, H.-J., Die Handels- und Verarbeitungsspannen im Fleischerhandwerk und ihr Einfluß auf die Preisbildung an den Schlachtviehmärkten, in: Agrarwirtschaft, 4. Jahrgang, Hannover 1955
- Mittendorf, H.-J., Zur Diskussion über die Handels- und Verarbeitungsspannen für Schweinefleisch, in: Agrarwirtschaft, 7. Jahrgang, Hannover 1958
- Mortenson, W.P., Possible Future Trends of Vertical Integration in Agriculture, in: Journal of Farm Economics, Volume 40 (1958)
- Müller, Heinz und Gries, Gerhard, Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Frankfurt/Main 1958
- Mueller, Willard F. und Collins, Norman R., Grower-Processor Integration in Fruit and Vegetable Marketing, in: Journal of Farm Economics, Volume 39 (1957)
- Münster, Rita, Die Konkurrenzsituation des westdeutschen Lebensmittelmarktes unter besonderer Berücksichtigung des Lebensmittel-Großhandels, Dissertation, Freiburg 1962
- von Nell-Breuning, Oswald, Genossenschaften, in: Staatslexikon, 6. Auflage, 3. Band, Freiburg 1959
- Niehaus, Heinrich, Das Bauerntum in Wirtschaft und Gesellschaft, in: Agrarpolitik in der sozialen Marktwirtschaft, Ludwigsburg 1956
- Nieschlag, Robert, Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin 1959
- Nieschlag, Robert, Die Gewerbefreiheit im Handel, Köln - Opladen 1953
- Nieschlag, Robert, Die Konzentration im Handel im Lichte der Ergebnisse der Konzentrations-Enquête, Schriftenreihe des Deutschen Industrie- und Handelstags, Heft 93, Bonn 1965
- Nieschlag, Robert, Die zunehmende Kapitalintensität des Handels und ihr Einfluß auf den Konzentrationsprozeß, in: Blätter für Genossenschaftswesen, 107. Jahrgang, Wiesbaden 1961

Nitsch, Gerhard, Das deutsche Molkereigenossenschaftswesen, Dissertation, Marburg 1957

Nöll von der Nahmer, Robert, Gutachten über die volkswirtschaftlichen und finanzpolitischen Auswirkungen der steuerlich ungleichen Behandlung von Privatmolkereien und Genossenschaftsmolkereien, als Manuskript gedruckt 1948

Ohm, Hans, Die Genossenschaft und ihre Preispolitik, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 8, Karlsruhe 1955

Ott, Alfred, Ein statisches Modell der Preisbildung im Einzelhandel, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 172, Stuttgart 1960

Paulick, Heinz, Verstoßen die Steuervergünstigungen für landwirtschaftliche Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften gegen das Grundgesetz?, in: Steuer und Wirtschaft, 35. Jahrgang, München - Berlin - Göttingen - Heidelberg 1958, Teil I

Paulick, Heinz, Warenrückvergütung, ihr Wesen und ihre steuerliche Behandlung, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 5, Neuwied 1951

Penn, Raymond J., Tenure Innovations and Tenure Problems associated with Vertical Integration, in: Journal of Farm Economics, Volume 40 (1958)

Plate, Roderich, Marktstellung der Landwirtschaft und Disparität, in: Agrarwirtschaft, 7. Jahrgang, Hannover 1958

Productivity in the Distributive Trade in Europe, Wholesale and Retail Aspects, herausgegeben von Organization for European Economic Co-operation, 2. Nachdruck, Paris 1955

Richarz, Gerechte Beurteilung der Landwirtschaft in der sozialen Marktwirtschaft, in: Schriftenreihe des Hauptverbandes für landwirtschaftliche Buchführung und Beratung e.V., Heft 21, 1952

Ritschl, Hans, Die Besteuerung der Genossenschaften (Gutachten, erstattet dem Deutschen Raiffeisenverband, dem Zentralverband Deutscher Konsumgenossenschaften und dem Gesamtverband gemeinnütziger Wohnungsunternehmen, 1954)

Röpke, Wilhelm, Der Groß- und Außenhandel in der Marktwirtschaft, in: Der Volkswirt, 6. Jahrgang (1952), Beilage zur Nummer 20

Röpke, Wilhelm, Wettbewerb, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 12, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1962

Rose, Klaus, Produktivität, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 8, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1964

Rumohr, Markus, Marktbeziehungen zwischen der Landwirtschaft und ihren Partnern, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 9, Bonn 1957

Sahner, Wilhelm, Aspekte der regionalen Differenzierung der Bevölkerungsentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland von 1956 bis 1961, Institut für Raumforschung, Informationen Nr. 14, Bad Godesberg 1962

Seagraves, J.A. und Bishop, C.E., Impacts of Vertical Integration on Output Price and Industry Structure, in: Journal of Farm Economics, Volume 40 (1958)

Seraphim, Hans-Jürgen, Das ökonomische und soziale Wesen der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, in: Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerliche Behandlung, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band 1, Neuwied 1951

Seraphim, Hans-Jürgen, Die marktordnerischen Funktionen der landwirtschaftlichen Absatzgenossenschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Band 1, Göttingen 1951

Seyffert, Rudolf, Wirtschaftslehre des Handels, 4. Auflage, Köln-Opladen 1961

Shepherd, Geoffrey, Marketing Farm Products, 4. Auflage, Ames (Iowa) 1962

Smyth, R.L., The Distribution of Fruit and Vegetables, London 1959

Sölter, Arno, Nachfragemacht und Wettbewerbsordnung, 2. Auflage, Düsseldorf 1960

Sombart, Werner, Der moderne Kapitalismus, 3. Band, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, 2. Halbband, München-Leipzig 1928

Sundhoff, Edmund, Die Handelsspanne, Schriften zur Handelsforschung, Köln-Opladen 1953

- Schachtschabel, Hans G., Genossenschaften, Soziologisch-volkswirtschaftliche Problematik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 4, Stuttgart - Tübingen - Göttingen 1965
- Scheib, Hans H., Branchenbesonderheiten - Eine Studie über falsche und richtige Argumente in der wirtschaftspolitischen Diskussion, unveröffentlichtes Manuskript aus dem Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz
- Schiller, Karl, Absatzwirtschaft als produktive Aufgabe, Hamburg 1957
- Schmitt, Günther, Die Handels- und Verarbeitungsspannen bei Nahrungsmitteln, Hamburg und Berlin 1959
- Schmitt, Günther, Einige Bemerkungen zum Begriff und zur Theorie der "vertikalen Integration" in der Landwirtschaft, in: Agrarwirtschaft, 13. Jahrgang, Hannover 1964
- Schmitz, Gerhard, Der Preis als Wettbewerbsfaktor im Einzelhandel, in: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln, 18. Jahrgang (1966), Nr. 3
- Schreiterer, Gerhard, Eine Reise durch den Handel der Welt, Erfahrungsbericht über neueste Wandlungen des Einzelhandels in den USA und Ostasien, 1964
- Schubert, Rolf, Milchgeldnachzahlung - Warenrückvergütung - verdeckte Gewinnausschüttung, in: Deutsche Steuerzeitung, Ausgabe A, 42. Jahrgang (1954)
- Schultz, Theodor W., Agriculture in an Unstable Economy, New York - London 1945
- Stamer, Hans, Landwirtschaftliche Marktlehre, Teil 1, Bestimmungsgründe und Entwicklungstendenzen des Marktes, Hamburg - Berlin 1966
- Stamer, Hans, Wolffram, Rudolf, Die Nachfrage nach Agrarprodukten, Hamburg - Berlin 1965
- Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1964, Stuttgart - Mainz 1964
- Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1964, Hamburg - Berlin 1965
- Stellungnahme des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. zum Referentenentwurf eines Genossenschaftsgesetzes des Bundesjustizministeriums vom 23.2.1962, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 16, Bonn 1963
- Stigler, George J., Trends in Employment in the Service Industries, Princeton 1956
- Strecker, Otto, Antriebskräfte und Entwicklungstendenzen der vertraglichen Bindungen beim Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse, Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Heft 14, Bonn 1961

Strecker, Otto, Neuzeitliche Organisationsformen zur Verbindung von Erzeugung und Absatz, in: Archiv der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Band 29, Frankfurt /Main 1962

Strecker, Otto, Vertikale Integration der tierischen Erzeugung im Bundesgebiet, in: Strecker, O., Roller, G., Saft, A., und Schuch, W.H., Die Landwirtschaft und ihre Marktpartner, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 118, Hiltrup 1963

Theisen, Paul, Die betriebliche Preispolitik im Einzelhandel, Schriften zur Handelsforschung, Köln - Opladen 1960

Tretner, Carl-Heinz, Wettbewerbsneutrale Gewinnbesteuerung, Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 1248, Köln - Opladen 1963

Verhandlungen des Deutschen Bundestags, 2. Wahlperiode, 145. Sitzung (9.5.1956), S. 7639

Vermögenssteuerdurchführungsverordnung in der Fassung vom 19. 8. 1963, Bundesgesetzblatt Teil I, Jahrgang 1963, S. 690 ff.

Verordnung Z Nr. 3/58 über Preise für Zucker vom 30. 7. 1958, Bundesanzeiger Nr. 146 vom 2. 8. 1958 in der Fassung der Verordnung Z Nr. 1/60 zur Änderung der Verordnung Z Nr. 3/58 über Preise für Zucker vom 18.7. 1960, Bundesanzeiger Nr. 139 vom 22. 7. 1960

Verordnung M Nr. 1/63 über Preise für Milch vom 28. 6. 1963, Bundesanzeiger Nr. 117 vom 29. 6. 1963

Verordnung Z Nr. 2/65 über Preise für Zuckerrüben der Ernte 1965 vom 21. 7. 1965, Bundesanzeiger Nr. 136 vom 24. 7. 1965

Verordnung über ergänzende Preisregelungen für Trinkmilch vom 19. 9. 1963, Niedersächsisches Gesetz- und Verordnungsblatt, Jahrgang 1963, S. 370

Verordnung Nr. 19 über die schrittweise Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Getreide, Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften, 5. Jahrgang (1962), S. 933 ff.

Verordnung Nr. 20 über die schrittweise Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Schweinefleisch, Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften, 5. Jahrgang (1962), S. 945 ff.

Verordnung Nr. 13 über die schrittweise Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Milch und Milcherzeugnisse, Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften, 7. Jahrgang (1964), S. 549 ff.

Verordnung Nr. 14 über die schrittweise Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Rindfleisch, Amtsblatt der europäischen Gemeinschaften, 7. Jahrgang (1964), S. 562 ff.

Versandschlachtereien fordern kostengerechte Gebühren, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 248, vom 25. 10. 1963

Weber, Adolf, und Meinhold, Wilhelm, Agrarpolitik, Berlin 1951

Weippert, Georg, Genossenschaftswesen und soziale Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Band 1, Göttingen 1951

Weippert, Georg, Handelsspannen in sozialökonomischer Sicht, in: Handels- und Verarbeitungsspannen landwirtschaftlicher Erzeugnisse in der wissenschaftlichen Diskussion, Bonn 1957

Weitere Kartellausnahmen gefordert, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 213, vom 14. 9. 1964

Wessels, Theodor, Zur Problematik des tertiären Sektors in der modernen Volkswirtschaft, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 14, Göttingen 1963

Wettbewerb für die Metzger, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 2, vom 4. 1. 1966

Wirtschaft und Statistik, Neue Folge, 8. Jahrgang, Stuttgart 1956

Wirtschaft und Statistik, Neue Folge, 4. Jahrgang, Stuttgart 1952

Wittmann, Walter, Die Agrarpreisbildung, Band 5 der Veröffentlichungen des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Instituts der Universität Freiburg (Schweiz), Freiburg (Schweiz) 1960

Woll, Arthur, Der Wettbewerb im Einzelhandel, Berlin 1964

Yamey, B.S., Notes on Resale Price Maintenance, in: Economica, New Series, Volume 17, London 1950

Zipfel, Walter, in: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und Europäisches Kartellrecht, Gemeinschaftskommentar, 2. Auflage, Köln - Berlin - Bonn - München 1963

Zuckerkandl, Robert, Allgemeine Theorie des Preises, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 6. Band, Jena 1925

Zülow, Kurt, Henze, Max, und Schubert, Rolf, Die Besteuerung der Genossenschaften, 4. Auflage, Berlin - Frankfurt/Main 1956

Lebenslauf

Am 22. Februar 1939 wurde ich als Sohn des Beamten Hans Dohm in Wiesbaden geboren. Von 1945 bis 1953 besuchte ich die Grundschule in Weißenfels (Saale) und in Bernburg (Saale). Nachdem ich 1957 das Abitur an der Oberschule in Bernburg abgelegt hatte, verließ ich Mitteldeutschland und kehrte nach Wiesbaden zurück. Im April 1958 legte ich am Darmstädter Liebig-Gymnasium eine Ergänzungsprüfung für mein in Mitteldeutschland bestandenes Abitur ab, wodurch ich die Berechtigung zum Studium in der Bundesrepublik erlangte. Im Sommersemester 1958 begann ich an der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz mit dem Mathematik-Studium. Von 1959 bis 1961 studierte ich an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt Volkswirtschaft. Dieses Studium setzte ich sodann an der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz fort, wo ich im Sommersemester 1963 das Diplomexamen für Volkswirte ablegte. Vom Juni 1963 bis zum März 1967 war ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz tätig. Die mündliche Doktorprüfung bestand ich am 24. Februar 1967.

